

# UNIVERSITÁ DI PISA



*Dipartimento di Giurisprudenza*

*Corso di laurea Magistrale in Giurisprudenza*

## **IL CREDITO DOCUMENTARIO NEL COMMERCIO MARITTIMO INTERNAZIONALE**

Candidato  
Giulia Antichi

Relatori  
Gabriele Nuzzo

Anno Accademico 2014/2015

# ***INDICE***

<b><i>Introduzione.....</i></b>	<b><i>1</i></b>
---------------------------------	-----------------

## **Capitolo 1**

### ***Le fonti del commercio marittimo internazionale***

1. Il commercio e la navigazione.....	3
2. Il diritto marittimo tra autonomia e specialità.....	4
3. Le norme di diritto uniforme e gli usi del commercio internazionale.....	7
3.1. Il diritto materiale uniforme.....	8
3.2. Gli usi del commercio internazionale.....	10
3.2.1. La prassi marittima come fonte di diritto (la degerarchizzazione delle fonti).....	11
4. La lex mercatoria.....	12
5. I principi UNIDROIT.....	17

## **Capitolo 2**

### ***Le vendite marittime internazionali***

#### *Sezione prima*

#### *L'inquadramento giuridico della vendita marittima*

1. Il contratto di compravendita nel commercio internazionale.....	21
2. Le origini della vendita con spedizione e l'influenza del diritto marittimo.....	23
3. La species della vendita marittima.....	24
4. La legge applicabile al contratto di compravendita Internazionale.....	25
5. L'obbligazione di pagamento nel contratto di compravendita internazionale.....	27
6. La disciplina dell'obbligazione di pagamento del prezzo nella Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili.....	28
7. La nascita delle regole internazionali per l'interpretazione dei termini commerciali e le INCOTERMS.....	30

*Sezione seconda*  
*Le principali tipologie di vendita marittima*  
*internazionale*

8. Vendita su nave designata.....	32
9. Vendita all'imbarco.....	35
10. Le principali clausole che vengono pattuite in una vendita internazionale secondo gli INCOTERMS.....	37
10.1. la vendita Cif- Cost Insurance and Freight (costo, assicurazione e nolo). Premessa.....	37
10.2. Lo sviluppo della vendita Cif.....	38
10.3. Gli obblighi del venditore.....	40
10.4. Obblighi del compratore: a) presa in consegna della merce.....	41
10.5. b) pagamento della merce. Il credito documentario....	42
10.6. Le spese accessorie.....	44
10.7. I rischi del compratore e la caricazione.....	44
10.8. La specificazione.....	45
10.9. Segue. Specificazione, dichiarazione del venditore, traslazione del rischio.....	46
11. La vendita Fob- FREE ON BOARD ( Franco a bordo).....	49
11.1. La posizione giurisprudenziale.....	52
12. La vendita FAS – Free Alongside Ship (Franco Sotto Bordo)....	54
13. La vendita CFR- Cost and Freight (costo e nolo).....	54

### *Sezione terza*

#### *La vendita marittima e le sue imbricazioni bancarie*

14. Il ruolo della banca nella vendita marittima.....	55
15. La vendita nelle operazioni bancarie ed assicurative.....	56
16. I rischi che caratterizzano l'obbligazione di pagamento.....	58
17. Le forme di pagamento in uso nella prassi commerciale marittima.....	60

### **Capitolo 3**

#### ***Il credito documentario***

##### *Sezione prima*

##### *Le fonti*

1. Le origini.....	64
2. Inquadramento giuridico nel «diritto internazionale commerciale dei privati».....	66
3. Le fonti.....	66
3.1. a) internazionali.....	67
3.2. b) interne.....	69

3.2.1. Foro competente.....	70
3.3. Cenni comparatistici.....	73
3.4. La prassi.....	75

## *Sezione seconda*

### *Caratteri peculiari del credito documentario*

4. La funzione del credito documentario nell'esecuzione dei contratti internazionali.....	78
5. Nozione e caratteristiche essenziali.....	79
6. Le tipologie di credito documentario.....	80
7. Forme particolari di credito documentario.....	89
8. Dal credito documentario alla garanzia autonoma.....	95
9. La stand by letter of credit.....	98
10. Norme in materia di stand by letter of credit.....	100
10.1. (segue) Differenze con il credito documentario.....	101
11. Le tre teorie sulla natura giuridica del credito documentario...	103

## *Sezione terza*

### *Il contratto di credito documentario*

#### *Parte I : I rapporti tra le parti*

12 . I soggetti del credito documentario.....	107
12.1. Il rapporto tra ordinante e beneficiario.....	109
12.2. I rapporti tra ordinante, banca emittente e le banche corrispondente.....	110
12.3. Il rapporto tra banca emittente e beneficiario.....	113
12.4. Rapporto tra banca emittente e banca intermediaria.....	114
12.5. Rapporto tra banca intermediaria e beneficiario.....	117
12.6. Rapporto tra banca incaricata del rimborso e la banca incaricata del pagamento/negoziazione.....	118
12.7. Rapporto tra banca negoziante/pagante il credito documentario e la banca che trasmette i documenti per conto del beneficiario.....	119

## *Parte II : Le fasi del credito documentario*

13. L'articolazione del credito.....	121
14. Le fasi del credito documentario.....	123
14.1. L'accordo compratore venditore.....	123
14.2. L'incarico del compratore alla propria banca per l'emissione.....	125
14.3. L'emissione del credito documentario.....	126
14.4. La notifica del credito stesso al beneficiario.....	128

14.5. La conferma del credito.....	132
14.6. Modifica del credito documentario.....	134
14.7. L'utilizzo del credito documentario.....	136
14.7.1. La modalità di utilizzo.....	137
14.8. L'esame dei documenti.....	139
14.8.1. Criteri generali per l'esame dei documenti.....	140
14.8.2. Le regole che la banca deve seguire nell'esame dei documenti.....	144
14.8.3. Discrepanze (riserve) di un credito.....	147
14.8.4. Il rifiuto dei documenti.....	148
14.8.5. La responsabilità della banca nella verifica documentale.....	150
14.8.6. I rischi per la banca (risvolti pratici).....	153
14.9. Il regolamento del credito documentario.....	154

### *Parte III : Le eccezioni al pagamento*

15. Premessa.....	156
15.1. Eccezioni relative al rapporto di valuta e al rapporto di provvista.....	156
15.1.1. Il fallimento dell'ordinante.....	157



15.2. Eccezioni opponibili relative al rapporto tra banca emittente e beneficiario ( rapporto di conferma del credito).....	159
15.2.1. L'eccezione di compensazione relativa ai rapporti personali fra banca emittente e beneficiario.....	160
15.3. Eccezioni derivanti dall'incompletezza e irregolarità dei documenti.....	161

### *Sezione Quarta*

#### *Fenomeni patologici*

16. Fenomeni patologici.....	163
17. Atti cautelari promossi dall'ordinante.....	164
18. La frode del beneficiario.....	170
18.1. L'exceptio doli.....	172

## **Capitolo 4**

### ***I documenti rilevanti nelle operazioni di***

#### ***credito documentario***

1. Introduzione.....	175
----------------------	-----

## *Sezione prima*

### *La crisi dei documenti cartacei*

2. I documenti.....	177
3. Il futuro dei documenti cartacei nell'era dell'elettronica.....	178

## *Sezione Seconda*

### *La polizza di carico marittima*

4. Premessa.....	183
4.1. La polizza di carico (Bill of Lading): le origini.....	184
4.2. Le sue funzioni.....	187
4.3. Caratteristiche.....	188
4.4. Il contenuto.....	191
4.5. Le varie tipologie di polizza di carico marittima.....	193
4.6. L'articolazione della polizza di carico nella vendita con spedizione.....	195
4.7. La crisi della polizza di carico.....	196
4.8. Il nuovo ruolo assunto a seguito dell'evoluzione del trasporto di merci.....	199
4.9. La polizza di carico elettronica.....	200
4.10. La lettera di garanzia.....	203

## *Sezione Terza*

### *La lettera di vettura*

5. La lettera di vettura marittima.....	205
5.1. I vantaggi derivanti dalla lettera di vettura marittima.....	206
5.2. Gli svantaggi derivanti dalla lettera di vettura marittima.....	208

<b><i>Conclusioni.....</i></b>	<b>212</b>
--------------------------------	------------

<b><i>Bibliografia.....</i></b>	<b>213</b>
---------------------------------	------------

<b><i>Sitografia.....</i></b>	<b>224</b>
-------------------------------	------------

<b><i>Ringraziamenti.....</i></b>	<b>226</b>
-----------------------------------	------------

# ***Introduzione***

*Il credito documentario è uno strumento di pagamento utilizzato nel commercio marittimo internazionale. La trattazione di questo argomento presuppone un'analisi di natura interdisciplinare che tocca vari aspetti del diritto della navigazione, del diritto commerciale, del diritto internazionale privato, del diritto bancario e del diritto dei trasporti.*

*Nel presente lavoro si tratterà delle fonti normative che regolano gli istituti del commercio marittimo internazionale, mettendo in luce il diritto materiale uniforme.*

*Si analizzerà inoltre, la fattispecie della vendita marittima, quella nella quale da un lato, si contrappone l'interesse del venditore che consiste nel fatto che, le merci siano prese in consegna e pagate nei termini e nell'ammontare pattuito, e dall'altro quello del compratore ha interesse che le merci rispondano alle caratteristiche qualitative e quantitative concordate.*

*Quindi occorrerà fornire al venditore un'adeguata garanzia di presa in consegna e pagamento della merce da parte del compratore fin dal momento in cui viene ricevuto l'ordine di acquisto, in modo che non vi siano fattori che inducano il compratore a non dare corso al proprio impegno.*

*Ma è necessario garantire al tempo stesso anche il compratore contro eventuali inadempienze della controparte, come ad esempio la consegna di merce non conforme.*

*Lo strumento necessario alla realizzazione di questo è il credito documentario, grazie al quale la banca, fungendo da intermediario creditizio, assicura fiducia ai contraenti.*

*Il credito documentario consiste nell'impegno inderogabile assunto da una banca, su ordine del compratore, ad effettuare una certa prestazione a favore del venditore contro presentazione dei documenti richiesti, i quali devono rispettare le disposizioni indicate nel contratto.*

*In questo elaborato vengono espone inizialmente le funzioni e gli scopi dell'operazione di credito documentario, andando ad analizzare le caratteristiche, le tipologie, le modalità di utilizzo, i soggetti presenti, le norme e gli usi che regolamentano questa operazione. Una volta delineate le funzioni e le peculiarità del credito documentario, si analizza il procedimento in cui si articola questo complesso strumento, suddividendo la procedura in fasi per comprendere al meglio ogni singolo atto all'interno del contesto generale.*

*In conclusione, l'ultima parte dell'elaborato, riguarda i documenti che devono necessariamente essere presenti perché questa operazione possa avvenire correttamente, focalizzando l'attenzione sulla polizza di carico marittima, uno dei documenti di maggiore rilevanza in questa operazione, e sulla lettera di vettura marittima nota anche come Sea waybill, fornendone un breve confronto.*

## **Capitolo 1**

### **Le fonti del commercio marittimo internazionale**

*Sommario: 1. Il commercio e la navigazione - 2. Il diritto marittimo tra autonomia e specialità - 3. Le norme di diritto uniforme e gli usi del commercio internazionale - 3.1. Il diritto materiale uniforme - 3.2. Gli usi del commercio internazionale - 3.2.1. La prassi marittima come fonte di diritto (la degerarchizzazione delle fonti) - 4. La lex mercatoria - 5. I principi UNIDROIT.*

#### **1. Il commercio e la navigazione**

*“Il commercio è il propulsore della navigazione e quella è il mezzo di espansione e di vita del commercio in quanto realizza e facilita quel trasporto di prodotti, quell’avvicinamento del produttore al consumatore in cui sta la manifestazione dell’attività commerciale<sup>1</sup>” .*

Gli intrecci tra il commercio e la navigazione risalgono a tempi antichissimi, e non hanno mai subito un declino. Sul trasporto navale si reggono moltissime economie nazionali: esso è una componente fondamentale del commercio mondiale perché è attraverso il mare che la maggior parte delle merci viaggiano tra paesi e continenti diversi.

Si è arrivati a postulare l’inscindibilità della navigazione dal commercio, fissando il concetto della commercialità degli atti inerenti ai rapporti marittimi e alla navigazione. Questo concetto

---

<sup>1</sup>F. Carnelutti, *Lezioni di diritto commerciale*, 1910, Padova, p. 328.

trae la propria origine dall'originaria formulazione del cod. di commercio del 1882, nel quale nella definizione prospettata dall'art. 3, erano considerati "*atti di commercio, -... le imprese di trasporti di persone o di cose per terra o per acqua; la costruzione e la compravendita di navi; le spedizioni marittime; gli arruolamenti di persone a servizio di navi di commercio e le convenzioni per salari o stipendi, equipaggi, i noleggi, i prestiti a cambio marittimo e gli altri contratti riguardanti il commercio e la navigazione*"<sup>2</sup>.

Il commercio marittimo, va pertanto assunto come base del diritto marittimo generale.

Tale fenomeno giuridico arriva superare la contrapposizione tra *ius naturale* e *ius gentium*. Di qui il diritto delle genti del mare, la cui espressione si materializza in usi, consuetudini, convenzioni internazionali, e altre forme giuridiche<sup>3</sup>.

Con il tempo, si è arrivati ad affermare che, il diritto marittimo ha un nuovo oggetto, ovvero quel *complesso dei rapporti del commercio internazionale*, dove la nave è solo uno dei suoi strumenti, e la vendita ne esprime la specie più qualificante.

## **2. Il diritto marittimo tra autonomia e specialità**

Qualunque riflessione sul diritto marittimo che prende le mosse dall'ordinamento italiano, non può prescindere da un dato fondamentale rappresentato dal codice della navigazione nel

---

<sup>2</sup>G.A. Querci, *Navigazione e Commercio, Vendita marittima e credito documentario*, E.U.T., Trieste, 1999;

<sup>3</sup> E.O. Querci, *Introduzione alla scienza giuridica marittima*, E.U.T., Trieste, 1999, p. 40 ss..

1942, il quale ha raccolto in un unico testo normativo gli istituti del diritto marittimo e quelli del diritto e aeronautico.

In apertura troviamo una norma (art. 1 cod. nav.) concernente la gerarchia delle fonti, dove viene tra l'altro affermato, che il ricorso al diritto comune può avvenire soltanto ove manchino disposizioni del diritto della navigazione tratte dallo stesso codice, dalla legge, dai regolamenti o dagli usi; e non sia possibile disciplinare un determinato istituto ricorrendo alla analogia.

In questa prospettiva il diritto della navigazione, la cui elaborazione si deve al pensiero di Antonio Scialoja, parrebbe essere un "sistema a sé stante", dotato di una propria gerarchia normativa e collocato in una posizione "autonoma" rispetto al resto dell'ordinamento giuridico.

È questa l'autonomia del diritto della navigazione, nascente dall'idea che gli istituti di diritto marittimo avessero bisogno di proprie norme, in virtù delle peculiarità legate al fatto tecnico della navigazione, ossia a quel "trasporto autarchico", che sempre secondo Scialoja si rivela sostanzialmente inidoneo ad essere regolato secondo i principi di diritto comune<sup>4</sup>.

È stato evidenziato che nel contesto dei traffici marittimi, non vi è spazio per un'ottica stato-centrica, in quanto il diritto marittimo già dalle sue origini è destinato operare in un ambiente internazionale, in nessun modo delimitabile nei confini nazionali di un solo stato. Gli strumenti di lavoro a disposizione degli operatori marittimi devono infatti provenire da esperienze diverse da quelle nazionali: il centro gravitazionale del diritto marittimo non è diritto interno ma il diritto internazionale

---

<sup>4</sup>A. Scialoja, *La sistemazione scientifica del diritto marittimo*, Riv. dir. Comm., 1928, I, p. 1 ss.;

A. Antonini, *L'autonomia del diritto della navigazione, banco di prova e fucina dell'ordinamento giuridico*, in *Dir. Trasp.*, 2007, p. 725 ss.



uniforme cui deve essere data una interpretazione autonoma, ossia una interpretazione non appiattita nella prospettiva interna ma che tenga conto dell'origine internazionale della normativa. Particolare rilievo deve essere dato alla comparazione giuridica, dal momento che - come stato affermato dalla Corte Suprema Americana nel 1875 - "*the Great mass of maritime law... comes to be the common maritime law of the world*".

Il diritto marittimo non può prescindere da una continua interazione con i principi di diritto comune, in quanto il diritto marittimo non è una disciplina autosufficiente e completa e, in ogni caso è inidoneo a regolare maniera compiuta ogni aspetto di rapporti giuridici riguardanti traffici marittimi.

Lo stesso Scialoja non ha mai negato la rilevanza della prassi degli operatori commerciali nell'evoluzione del diritto marittimo e, di fatto, ne ha tenuto ampiamente conto nella elaborazione del codice della navigazione. Inoltre ha esplicitamente riconosciuto che, il diritto della navigazione, benché autonomo, è in realtà ampiamente permeabile rispetto principi generali del diritto comune.

Lungi dal voler negare i meriti di Antonio Scialoja e della sistemazione scientifica da quest'ultimo compiuta con il codice della navigazione, a distanza di quasi un secolo dalla sua prima elaborazione, è peraltro corretto riconsiderare la teoria dell'autonomia del diritto della navigazione, intendendola propriamente come una formula riassuntiva della specialità della materia, formula in ogni caso rivolta non già negare collegamenti del diritto della navigazione con il diritto comune, ma ad evidenziarne sinteticamente alcune caratteristiche peculiari. Tale specialità da un lato, consente di dare atto dell'esistenza di

istituti sui generis estranei al diritto comune, dall'altro di giustificare alcuni rilevanti deroghe al diritto comune stesso. Ovvero, il diritto marittimo in primo luogo deve essere inteso come una disciplina "speciale" e quindi in parte derogatoria rispetto ai principi di diritto comune; in secondo luogo, é pacifico che l'applicazione dei principi di diritto comune al settore marittimo deve essere realizzata tenendo nel debito conto le esigenze adesso tipiche. Questo è stato ribadito con diverse pronunce anche dalla Corte Costituzionale<sup>5</sup>.

In sintesi, pertanto è possibile affermare che il diritto marittimo si presenta oggi come una disciplina speciale, dove si avverte l'esigenza di integrare le disposizioni del codice della navigazione e delle leggi che disciplinano particolari aspetti della materia, con i principi di diritto comune, principi rinvenibili in norme di origine internazionale e nella prassi degli operatori commerciali. La dimensione internazionale del diritto marittimo e la sua "permeabilità" rispetto ai principi di diritto comune rendono evidente che tale materia altro non è che, una branca del diritto del commercio internazionale.

### **3. Le norme di diritto uniforme e gli usi del commercio internazionale**

Il diritto del commercio internazionale è contraddistinto sia dalla specialità, rispetto all'architettura del diritto nazionale, che dall'universalità, come diritto maggiormente rivolto alle esigenze di mercato atte a oltrepassare i confini del diritto interno. Per

---

<sup>5</sup>Corte Cost., 28 dicembre 1962, n.124, in *Riv. Dir. Nav.*, 1963, 3; Corte Cost., 2 marzo 1987, n. 63, in *Dir. Maritt.*, 1987, 285.

questo, le fonti normative che fungono da parametro di orientamento sono quelle provengono dal diritto materiale uniforme e dagli usi del commercio internazionale.

### **3.1. Il diritto materiale uniforme**

Le norme di diritto uniforme rappresentano uno strumento attraverso il quale la normativa di livello internazionale si applica a mezzo della ratifica nell'ambito dei singoli ordinamenti nazionali. Pertanto ogni stato che ratifica la normativa internazionale, uniforma il proprio diritto interno adottando una medesima disciplina speciale su materie connotate dal carattere della internazionalità. Nel contempo in quella stessa materia rimane valida ed efficace anche la disciplina del diritto nazionale che si occupa delle fattispecie che abbiano carattere interno.

Questa uniformità si è realizzata, nell'ambito del diritto del commercio internazionale, con la ratifica da parte di numerosi stati della Convenzione di Vienna del 1980 in materia di vendita internazionale di beni mobili, ratificata dall'Italia con la l. 11 dicembre 1985 n. 756.

Un primo tentativo di uniformare la disciplina del contratto di vendita internazionale era già avvenuto nel 1964, con le due convenzioni dell'Aja, che però proposero una normativa uguale a quella italiana, ed ebbero pochissime adesioni. L'Italia e i paesi confinanti avevano più o meno le stesse regole e tutta l'area anglo-americana non ratificò.

Occorre fin da subito precisare che la normativa di diritto uniforme può avere un contenuto derogabile e non.

Tra le convenzioni di natura inderogabile, vi è la Convenzione di Amburgo sui trasporti internazionali del 1978.

Mentre invece, tra le convenzioni di natura derogabile, si richiama la Convenzione di Vienna del 1980, nella quale si stabilisce che le norme possono essere escluse o derogate o, quanto agli effetti, essere modificate per volontà delle parti.

Secondo la stessa all'art. 7, sarà necessario rendere uniforme la sua applicazione, attraverso il riferimento alla giurisprudenza dei vari paesi ivi reperibile, nonché assicurare il rispetto della buona fede nel commercio internazionale.

Occorre però mettere in luce il fatto che, ai sensi del combinato dei successivi artt. 12 e 96, le parti non possono derogare, né modificare gli effetti delle regole nazionali sulla vendita di merci che esigono la forma scritta per la conclusione del contratto, qualora, lo stato aderente abbia espressamente dichiarato che non siano a sé applicabili le sole disposizioni della convenzione che autorizzino una forma diversa da quella scritta, e là dove una delle parti abbia la sua sede di affari in tale stato contraente<sup>6</sup>.

Nella direzione di una sostanziale uniformità sono state adottate varie convenzioni tra cui la Convenzione di Ginevra del 1930; la Convenzione dell'Aja sulla legge applicabile alla vendita internazionale di beni mobili, nonché nell'ambito dell'UE, la Convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali ratificata dall'Italia nel 1984, oggi sostituita dal regolamento CE n. 593/2008, regolamento Roma I entrato in vigore nel dicembre del 2009. Rientrano poi in un'accezione più ampia di diritto uniforme le cosiddette Leggi modello, ossia testi normativi che i singoli stati posso fare propri anche in parte, a differenza delle convenzioni che vanno recepite in toto. L'elaborazione delle leggi modello si deve alla commissione delle NU per il diritto commerciale internazionale

---

<sup>6</sup>U. Griffl, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, Giuffrè, Milano, 2014, p. 51.

(UNCITRAL), che ha elaborato regole uniformi in materia di arbitrato commerciale, conciliazione, costruzioni e servizi, trasferimento internazionale di fondi e commercio elettronico<sup>7</sup>.

### **3.2. Gli usi del commercio internazionale**

Nella ricostruzione delle fonti di diritto uniforme da applicare al mercato internazionale dei traffici commerciali, anche gli usi del commercio internazionale hanno inevitabilmente un ruolo di primaria importanza. Gli usi vengono definiti come: *comportamenti assunti in un dato ambito, generalmente conosciuti, costantemente ripetuti nel tempo e regolarmente osservati come vincolanti*, si tratta della manifestazione spontanea dell'autonomia collettiva.

Per quanto concerne la normativa italiana (l. 218/1995), la disciplina degli usi, ha trovato un adeguato adattamento alle prescrizioni delle principali convenzioni di diritto materiale uniforme, in particolare l'art. 9 della Convenzione di Vienna del 1980, secondo cui :

*“Le parti sono vincolate dagli usi ai quali hanno aderito e dalle abitudini che si sono stabilite fra esse. Salvo convenzione contraria tra le parti, queste sono ritenute essersi tacitamente riferite nel contratto e per la sua conclusione agli usi di cui erano a conoscenza o dei quali avrebbero dovuto avere conoscenza e che, nel commercio internazionale, sono ampiamente conosciuti e regolarmente rispettati dalle parti in contratti dello stesso tipo nel ramo commerciale considerato”.*

Dalla la citata norma in materia di contratti di vendita internazionale di merci possiamo quindi trarne due corollari: il

---

<sup>7</sup> U. Griffi, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, cit., p. 53.

primo che riguarda il fatto che i criteri di rilevanza ed efficacia degli usi internazionali prevalgono su quelli di carattere nazionale. Il secondo, è che gli usi del commercio internazionale costituiscono parte del contenuto del contratto a prescindere da un espresso accordo al riguardo, ed indipendentemente dalla conoscenza di fatto dell'uso purché sia astrattamente conoscibile secondo l'ordinaria diligenza.

### **3.2.1 La prassi marittima come fonte di diritto (la degerarchizzazione delle fonti)**

L'ordinamento giuridico marittimo è caratterizzato da un impianto di base, individuato nelle comunità marittime e portuali, e da un assetto di fonti non gerarchizzato avente, come norma fondante, quella relativa all'attuazione permanente del commercio internazionale, e come norme fondamentali, quelle che riguardano gli strumenti di pagamento internazionale.<sup>8</sup>

Deputato all'elencazione delle fonti del diritto della navigazione, è come già abbiamo osservato l'art. 1 cod. nav. che mette in luce il richiamo generale agli usi, che in tale materia, acquistano una prevalenza sia sull'analogia che sul diritto civile, pertanto una posizione gerarchicamente superiore a quella che gli è riservata normalmente nel nostro ordinamento. Ecco che in questo senso si può parlare di degerarchizzazione.

Questo perché il legislatore nella riformulazione dell'art. 1 cod. nav., dopo la scissione dal cod. di commercio, ha percepito l'esigenza degli operatori portuali e marittimi di avere uno

---

<sup>8</sup> E. Volli, *prefazione a* E.O. Querci, *Introduzione alla scienza giuridica marittima*, cit., p. 4 e ss.

strumento che consentisse di soddisfare le esigenze particolari del commercio marittimo, così il ricorso alla fonte consuetudinaria.

Anche nella nostra Costituzione con la disciplina dell'art. 10, ha previsto una valvola che permette l'introduzione della consuetudine nell'ordinamento.

Nel diritto marittimo vi è quindi una relativizzazione della norma legale, sempre più considerata non come unica fonte normativa.<sup>9</sup>

Nella nostra trattazione la forma più pregnante di prassi internazionale è rappresentata dalla prassi bancaria uniforme (PBI) ovvero quella raccolta di comportamenti uniformi che il sistema bancario internazionale, utilizza nella pratica dei crediti documentari.

#### **4. La lex mercatoria**

Offrire una nozione di lex mercatoria, il cui nome è evocativo di un'antica universalità, non è agevole.

C'è chi l'ha definita come corpo autonomo di regole, aventi diversa origine e contenuto, create dalla comunità di commercianti. In realtà la definizione che meglio si adatta alle nostre esigenze è quella di: sistema di norme, condizioni generali di contratto, clausole standard, prassi uniformi, dunque principi, norme e regole, nate spontaneamente per regolare, nel settore commerciale, i rapporti con elementi di internazionalità.

Merita di essere citata anche la definizione di uno maggiori studiosi, che ha parlato di quel sistema di norme "a-nazionali", *"creato dal ceto imprenditoriale, senza la mediazione del potere*

---

<sup>9</sup>E.O. Querci, *Analisi del diritto marittimo*, E.U.T., Trieste, 1999.

*legislativo degli Stati e formato da regole destinate a disciplinare in modo uniforme, al di là delle unità politiche degli Stati, i rapporti commerciali che si instaurano entro l'unità economica dei mercati"*<sup>10</sup>.

Dunque trattasi di principi generali, comuni agli ordinamenti giuridici di più Stati. Tuttavia è bene sottolineare che tali raccolte normative hanno un valore residuale, poiché frutto non di regolamentazione nazionale o sovranazionale, bensì di codificazione privata.

Il diritto commerciale è tra i settori del diritto che più di ogni altro risulta permeato di una connotazione internazionalistica, sia per i soggetti coinvolti che per l'oggetto che mira a tutelare; avverte maggiormente la necessità di raccordarsi con gli ordinamenti vigenti in altri paesi.

L'elaborazione di una primordiale *lex mercatoria* come regolatrice del commercio dei traffici si deve allo stesso ceto dei *mercanti* che l'adotta come una vera e propria *lex universalis* (lo *jus mercatorum*); essa nasce pertanto senza la mediazione della società politica. Le sue fonti erano gli statuti delle potenti corporazioni mercantili, le consuetudini mercantili e la giurisprudenza delle *curiae mercatorum*<sup>11</sup>.

In sostanza, i *mercanti*, inserivano nella stipulazione di contratti di compravendita, clausole ignote al diritto romano comune, caratterizzate dal superamento del formalismo, che trovavano la loro giustificazione nelle esigenze dei traffici. La ripetizione nel corso del tempo di queste clausole portava al riconoscimento della loro obbligatorietà ed alla nascita di un primo nucleo di diritto commerciale di natura consuetudinaria.

---

<sup>10</sup>F. Galgano, *Lex mercatoria. Storia del Diritto Commerciale*, Il Mulino, Bologna, 1993, pag. 217 ss..

<sup>11</sup>F. Galgano, *Lex mercatoria*, cit., p. 107



Tali pattuizioni che inizialmente venivano utilizzate dai soli iscritti alle corporazioni, quale diritto autonomo di classe, manifestarono rapidamente la loro forza espansiva e cominciarono ad essere inserite in tutti i contratti commerciali transazionali conclusi dai mercanti. Pertanto il diritto commerciale si caratterizzava sempre più, oltre al carattere della specialità, anche per la sua universalità in considerazione della sua valenza oltre i confini dei singoli paesi e l'attitudine ad espandersi come diritto uniforme.

Il diritto commerciale nato originariamente come, diritto di classe, più correttamente di corporazioni, supera nel tempo gli interessi particolari che finiscono pertanto con il coincidere con il più generale sviluppo dell'attività economica, per realizzare una maggiore ricchezza collettiva e quindi concorrere ad un miglioramento della società. Con l'affermarsi degli stati nazionali si assiste al predominio della statualità del diritto: lo stato riconosce solo il diritto da esso stesso emanato. Il diritto commerciale non è più il diritto di classe ma diritto dello stato, perde la sua originaria universalità e diventa diritto nazionale, le consuetudini commerciali regrediscono all'ultimo livello della gerarchia delle fonti, la stessa *lex mercatoria* si statalizza convertendosi nei codici di commercio e, le controversie riguardanti rapporti commerciali vengono assorbite nell'ambito della giurisdizione statale.

Il consolidamento degli stati nazionali conduce il diritto commerciale ad una nuova fase, ove si assiste ad una dicotomia tra il sistema anglosassone, caratterizzato da una maggiore elasticità e dal valore vincolante del precedente giurisprudenziale, ed il sistema latino nel quale si affermano le codificazioni attraverso le quali viene enucleato un diritto

unitario nazionale. La globalizzazione comporta il declino dei tradizionali dogmi tra cui quello della statualità del diritto e della nazionalità dello stato.

Questa nuova fase del diritto commerciale che si manifesta nel superamento dei confini nazionali, in considerazione della internazionalità degli interessi imprenditoriali, consente di avvertire sempre più l'inadeguatezza delle leggi nazionali e l'esigenza di consentire la regolamentazione di contratti sempre più localizzati.

Gli odierni protagonisti della globalizzazione sono oggi non più gli stati ma le imprese transnazionali, dato che oggi si può ben dominare il commercio senza una grande potenza politica e militare alle spalle.

La globalizzazione dei mercati neutralizza le leggi volute dagli stati nazionali e crea l'esigenza di una nuova *lex mercatoria* a base consuetudinaria per disciplinare i contratti commerciali internazionali. Va osservato che nell'economia industriale classica gli scambi avvenivano a livello internazionale ma la produzione rimaneva nazionale, mentre nella società post industriale, l'intera organizzazione diventa globale e la contrattazione deve svolgersi secondo regole omogenee. Tra i fattori che hanno portato a questo processo di trasformazione meritano attenzione le direttive comunitarie. Tale intervento ha prodotto da un lato, una innumerevole legislazione speciale e dall'altro, effetti positivi riconducibili alla capacità di stimolare la creatività dei nuovi *mercatores* nel creare nuovi strumenti contrattuali.

Il principale strumento dell'innovazione giuridica, attraverso il quale questo cambiamento si realizza, è il contratto, che funge da vera e propria fonte normativa, che va a prendere il posto della

legge, in molti settori della vita sociale.

L'attuale *lex mercatoria*, oggi denominata *law Merchant* o *transational law*, mantiene la funzione di uniformare la regolamentazione dei rapporti commerciali e dei traffici, attraverso l'individuazione dei principi e delle regole che si sono affermate nella pratica del commercio internazionale. Essa opera in una realtà caratterizzata dalla divisione politica dei mercati in una pluralità di stati; la sua funzione è di superare la discontinuità giuridica da questi provocata.

Secondo l'opinione maggioritaria, gli elementi che costituiscono la nuova *lex mercatoria* sono:

- i principi generali del diritto applicati dai lodi arbitrali, che rappresentano la parte più importante della stessa;
- gli usi e consuetudini del commercio internazionale;
- principi giurisprudenziali, ovvero quelli che emergono dalla giurisprudenza arbitrale internazionale. Secondo quanto stabilito nel lodo CCI n. 4131 del 1982, le decisioni dei tribunali creano una giurisprudenza di cui è necessario tener conto perché formatasi come conseguenza della realtà economica conforme ai bisogni del commercio internazionale.

Tra gli esempi più significativi di *lex mercatoria*, è importante preannunciare l'importanza di alcune regole del commercio internazionale, che esamineremo nello specifico più avanti, le Norme e usi uniformi relativi ai crediti documentari (NUU), elaborate dalla Camera di Commercio Internazionale (CCI) con sede a Parigi.

Tra le codificazioni della stessa CCI, troviamo inoltre gli INCOTERMS (o "termini di resa") che rappresentano una

codificazione universalmente nota e riconosciuta, che ha lo scopo di stabilire il significato preciso di tredici termini commerciali di consegna usati nelle vendite internazionali.

La prima edizione di queste risale al 1936, nota come "Incoterms 1936". Successive, nuove modifiche sono state apportate nel 1953, 1967, 1976, 1980, 1990. L'edizione 2000, entrata in vigore il 1 gennaio 2000, si è resa necessaria per mantenere queste regole sempre in linea con le attuali pratiche vigenti nel Commercio Internazionale. L'ultima revisione è del 2010.

Gli Incoterms si applicano al contratto di vendita e non al contratto di trasporto, come talvolta erroneamente si ritiene.

Ad essi devono aggiungersi poi i principi UNIDROIT che rappresentano un'applicazione parziale della *lex mercatoria*.

## **5. I principi UNIDROIT**

I principi dei contratti commerciali internazionali, predisposti dall'Istituto per l'Unificazione del Diritto Privato (Unidroit) costituiscono un'attuazione anche se parziale della *lex mercatoria*.

L'istituto sorto per promuovere l'uniformità internazionale della legislazione, composto da una commissione di insigni giuristi, si è ritrovato ad assolvere le funzioni di compilatore di un diritto spontaneo, eminentemente pratico, dotato di grande flessibilità e capace di offrire una lingua franca del diritto, chiara e semplice con un approccio totalmente nuovo al diritto del commercio internazionale.

Essi nascono, dalla constatazione dell'insufficienza dei diritti statali ad adattarsi alle speciali esigenze del commercio internazionale, ma anche dal carattere frammentario delle

convenzioni internazionali che spesso presentano una visione unilaterale, giacché non ratificate da tutti gli stati; nonché dalle situazioni di incertezza cui può dar luogo la *lex mercatoria*.

I principi si propongono di ovviare a tali inconvenienti superando l'inadeguatezza delle legislazioni internazionali e la settorialità delle regole uniformi, offrendo una disciplina organica dei contratti in generale.

Lo scopo iniziale era quello di un riallineamento del diritto dei contratti internazionali sulla base della prassi, delle legislazioni nazionali e delle convenzioni di diritto uniforme. I punti di riferimento più importanti sono stati: i singoli sistemi nazionali, la convenzione di Vienna del 1980, i documenti della CCI e i documenti Uncitral (commissione delle NU per il commercio internazionale).

Elaborati nel 1994, i principi Unidroit, sono stati oggetto di un'ampia revisione sia nel 2004 che nel 2010, con l'inserimento di importanti aggiunte e integrazioni.

I "principi" non rientrano in alcuna delle categorie tradizionali degli strumenti giuridici elaborati a livello internazionale, non sono semplici clausole modello o contratti tipo, né regolano i singoli contratti: essi propongono di enunciare regole comuni alla maggior parte dei sistemi giuridici e di raccogliere le soluzioni più confacenti alle esigenze del commercio internazionale, in un felice connubio tra tradizione e innovazione.

Gli stessi principi nel preambolo, ne indicano le finalità, ovvero:

- Quella di enunciare regole generali in materia di contratti commerciali internazionali, quando le parti hanno convenuto che il loro contratto sia da essi regolato;

- possono applicarsi anche quando le parti non abbiano scelto il diritto applicabile al contratto;
- possono essere utilizzati per l'interpretazione o l'integrazione degli strumenti di diritto internazionale uniforme;
- possono essere utilizzati per l'interpretazione o l'integrazione del diritto nazionale applicabile;
- possono servire come modello per i legislatori nazionali ed internazionali.

I diversi casi nei quali i principi possono trovare applicazione sono detti “principi applicabili al contratto per espressa volontà delle parti”, espressione di autonomia contrattuale.

Essi potranno essere richiamati sia come contrattuali, che come legge applicabile, sia nel contesto di *lex mercatoria*, che come usi del commercio, e infine scelti dopo la conclusione del contratto<sup>12</sup>.

È necessario porre in luce il fatto che i principi operano come *soft law*, in quanto regole non vincolanti per i giudici, anche se spesso dalla loro promulgazione del 1994 sono stati spesso utilizzati dai tribunali arbitrali commerciali come *lex mercatoria*.

I motivi del ricorso ai principi Unidroit sono gli stessi del ricorso alla *lex mercatoria*, ciascuna parte contraente di un contratto internazionale è riluttante ad accettare che a quest'ultimo si applichi il sistema giuridico dell'altra parte, a causa delle profonde differenze della disciplina interna dei contratti e della confusione determinata dalla differente interpretazione esistente in ordinamenti diversi di uno stesso termine o clausola contrattuale. Inoltre, in molti contratti internazionali accade che di fatto una delle sole parti contraenti sia favorita con conseguente danno per l'altra.

---

<sup>12</sup> U. Griffl, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, cit., p. 71.

Essi sono applicabili a condizione che vengano richiamati dai contraenti nell'ambito del contratto internazionale, sono operativi purché le parti abbiano accettato di vincolarsi ad essi<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> A. Sharif, *Contemporary affairs International contracts: a brief discourse on Unidroit*, New England international and comparative law annual, 2001, vol. 7, p. 193 e ss.

## **Capitolo 2**

### **Le vendite marittime internazionali**

*Sommario: Sezione prima - L'inquadramento giuridico della vendita marittima – 1. Il contratto di compravendita nel commercio internazionale - 2. Le origini della vendita con spedizione e l'influenza del diritto marittimo - 3. La species della vendita marittima - 4. La legge applicabile al contratto di compravendita Internazionale - 5. L'obbligazione di pagamento nel contratto di compravendita internazionale - 6. La disciplina dell'obbligazione di pagamento del prezzo nella Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili - 7. La nascita delle regole internazionali per l'interpretazione dei termini commerciali e le INCOTERMS - Sezione seconda - Le principali tipologie di vendita marittima internazionale - 8. Vendita su nave designata - 9. Vendita all'imbarco - 10. Le principali clausole che vengono pattuite in una vendita internazionale secondo gli INCOTERMS - 10.1. la vendita Cif- Cost Insurance and Freight (costo, assicurazione e nolo). Premessa - 10.2. Lo sviluppo della vendita Cif - 10.3. Gli obblighi del venditore - 10.4. Obblighi del compratore: a) presa in consegna della merce - 10.5. b) pagamento della merce. Il credito documentario - 10.6. Le spese accessorie - 10.7. I rischi del compratore e la caricazione. - 10.8. La specificazione - 10.9. Segue. Specificazione, dichiarazione del venditore, traslazione del rischio – 11. La vendita Fob-FREE ON BOARD (Franco a bordo) - 11.1. La posizione giurisprudenziale – 12. La vendita FAS – Free Alongside Ship (Franco Sotto Bordo) - 13. La vendita CFR- Cost and Freight (costo e nolo) - Sezione terza - La vendita marittima e le sue imbricazioni bancarie - 14. Il ruolo della banca nella vendita marittima - 15. La vendita nelle operazioni bancarie ed assicurative - 16. I rischi che caratterizzano l'obbligazione di pagamento - 17. Le forme di pagamento in uso nella prassi commerciale marittima.*

#### *Sezione prima*

#### *L'inquadramento giuridico della vendita marittima*

### **1. Il contratto di compravendita nel commercio internazionale**

Il contratto di compravendita dei beni è una forma contrattuale presente fin dalle origini dei rapporti economici. Esso rappresenta ancora oggi uno degli strumenti più utilizzati negli



scambi commerciali. Il crescente sviluppo delle relazioni internazionali e la formazione dell'Unione Europea, partita proprio da forme di cooperazione in campo economico, hanno comportato uno sviluppo altrettanto significativo delle relazioni commerciali tra Stati differenti e dunque un maggiore impiego anche del contratto di compravendita che, in ambito internazionale, presenta spesso elementi che ne riconducono la disciplina a differenti ordinamenti legislativi.

Da un'analisi dei comportamenti degli operatori con l'estero, soprattutto esportatori, si nota come siano ancora molti quelli che trascurano un aspetto vitale delle transazioni, ossia la contrattualizzazione delle negoziazioni. Alla base infatti di questo approccio informale, vi sono motivazioni che vanno dalla loro estrema fiducia nei confronti del cliente estero, allo loro scarsa competenza e cognizione in materia di contrattualistica internazionale, comportando una sottovalutazione dei rischi mercantili cui possono esporsi. Si arriva pertanto a pianificare, gli oneri, e i rischi dell'attività di commercializzazione con l'estero i quali dovranno anche comprendere le possibili controversie tra le parti e il modo di risolverle. Il tutto tenendo presente, le diversità di lingua, di ordinamento giuridico, di cultura e di usi delle parti appartenenti a paesi o continenti diversi. Niente però potrà mettere al sicuro un esportatore dal fallimento del suo cliente o dal verificarsi di fatti imprevedibili, in una parola: il caso fortuito.

Quindi il modo migliore per tutelarsi è quello del contratto. Esso andrà a regolare il trasferimento di proprietà di un bene tra venditori e compratori appartenenti a paesi diversi<sup>14</sup>.

Tralasciando i beni immobili, e quelli per i quali si applica

---

<sup>14</sup>M. Favaro, *Manuale delle operazioni con l'estero*, Milanofiori - Assago, Ipsoa, 2011.

opportuna e specifica normativa (navi, aeromobili, automobili, ecc.), la prima preoccupazione delle parti è quella di individuare la disciplina giuridica di riferimento, cioè la legge applicabile.

Nella pratica, le parti affidano spesso questo alla Convenzione di Vienna, che si occupa della compravendita di beni mobili, ma che al tempo stesso ha dei limiti sia in relazione all'ambito della sua applicazione che comprende solo i 70 paesi ratificanti, sia nell'esclusione di alcune categorie di beni.

Si potrà pertanto contare su una norma uniforme che, prevalendo sugli ordinamenti giuridici e legislativi vigenti nel proprio paese, metta al riparo dal fare riferimento all'unica disciplina a loro nota o più congeniale che, quando non è la *lex mercatoria*, è addirittura l'uso locale.

## **2. Le origini della vendita con spedizione e l'influenza del diritto marittimo**

La nozione di vendita deriva dalla letteratura giuridica francese, che per prima ha costruito la fattispecie, inquadrando la vendita di cose mobili nell'ambito dell'attività degli istituti marittimi<sup>15</sup>. Questa nozione è stata accolta dalla dottrina italiana<sup>16</sup> che si è adeguata a tale ricostruzione. L'evoluzione che ha subito la vendita con spedizione ha evidenziato la sua interferenza tra questo tipo di vendita e gli istituti marittimi. L'intensificarsi degli scambi commerciali, a partire dalla seconda metà dell'800, tra i paesi europei e i paesi oltreoceano, ha determinato il

---

<sup>15</sup> P. Bayard, *Dictionnaire des transports maritime et des ventes maritime*, Paris, 1924; G. Ripert, *Traité de droit maritime*, II, Paris, 1952, p. 750 ss.; R. Rodière, *Droit maritime*, Paris, 1974, p. 31 ss.

<sup>16</sup> M. Mazzantini, *Le vendite marittime*, Roma, 1936, 38 ss; A. Ramella, *La vendita nel diritto moderno*, Milano, 1920, p. 64 ss; L. Tartufari, *della vendita*, Torino, 1909, p. 33 ss.

consolidamento del trasporto di merce via mare, come una normale prassi del traffico commerciale internazionale, inducendo gli operatori economici a sostituirsi ai legislatori e a predisporre regolamentazioni dettagliate sulle singole contrattazioni, ricorrendo pertanto all'uso di sigle tipiche che facilitano l'identificazione di specifiche clausole contrattuali. L'origine di queste clausole, risiede nella inadeguatezza con cui i tradizionali sistemi positivi disciplinano, la vendita con spedizione.

Secondo la definizione codicistica, la vendita con spedizione è quel tipo di vendita disciplinata espressamente dagli artt. 1378 e 1510 comma 2, in cui l'oggetto del contratto contempla il trasferimento delle cose da un luogo ad un altro. Il venditore oltre alle obbligazioni principali indicate dall'art. 1476 c.c., deve anche adempiere all'obbligo di spedizione o trasporto delle cose vendute.

In questa fattispecie di compravendita il trasporto assume un ruolo determinante rappresentando uno degli elementi essenziali del contratto di vendita.

### **3. La *species* della vendita marittima**

Sotto il profilo dogmatico, risulta particolarmente difficile dare una definizione di vendita marittima, perché non basta il semplice fatto che una vendita sia definita con trasporto o spedizione per potersi qualificare come marittima<sup>17</sup>. Il concetto di vendita marittima è in realtà un concetto nuovo, diverso dal modello tradizionale, che vive all'interno di un sistema di norme autonomo. Vi è una subordinazione concettuale alla teoria

---

<sup>17</sup> G. Righetti, *Trattato di diritto marittimo*, II, Milano, 1990, p. 4-25

generale di contratti, in attuazione delle esigenze del commercio marittimo internazionale.

La vendita marittima è una *species* della vendita con spedizione. Un'antica definizione la considerava, *quella vendita nell'oggetto della quale è previsto che le cose vendute devono essere trasportate per mare*<sup>18</sup>. Questa era una definizione che si limitava a riferire tale vendita, alla vendita di merci destinate a essere imbarcate, mentre solo in seguito, l'attenzione è stata rivolta alla vendita di merci già imbarcate o in viaggio.

Il modello in questione, riguarda vendite aventi ad oggetto prodotti destinati alla rivendita, in cui l'acquirente non assume la veste di consumatore finale ma di soggetto che si occupa professionalmente della commercializzazione di prodotti. Inoltre il modello è concepito per regolare singole vendite e non accordi di fornitura continuativa, ragion per cui non sono contemplate clausole tipiche dei contratti di durata quale ad esempio la revisione dei prezzi. Ciò non significa che il concetto di vendita marittima non possa essere utilizzato anche in situazioni diverse da quelle sopra descritte, ma in tal caso sarà opportuno valutare con attenzione la compatibilità delle singole pattuizioni con le esigenze concrete dei contraenti. Si invitano le parti a tener conto, nella descrizione dei prodotti oggetto della vendita, di eventuali caratteristiche specifiche da inserire, quali per esempio l'uso a cui i prodotti sono destinati.

#### **4. La legge applicabile al contratto di compravendita Internazionale.**

Una volta conclusosi il contratto, la prima preoccupazione delle

---

<sup>18</sup> M. Deiana , *Diritto della navigazione* , Giuffrè, Milano, 2010.

parti sarà di arrivare alla decisione sulla legge applicabile. Ognuna di esse, data la libertà di scelta loro concessa cercherà di far applicare il diritto del proprio paese nella presunzione che questa sia l'opzione migliore. La scelta del diritto applicabile, allora rimane esercizio difficile. Se, nel caso di “domestic contract”, dove il contratto è interno ad un singolo ordinamento, e quindi per l'impresa è relativamente facile individuare le regole giuridiche alle quali attenersi, nel caso di un contratto internazionale, per eseguire ed interpretare correttamente il contratto, occorrerà fare riferimento *diritto materiale uniforme*, che permetterà di individuare quale tra le leggi dei due o più paesi sia applicabile al caso specie.

L'identificazione della legge applicabile al contratto è dunque una questione prioritaria da affrontare.

Sempre più spesso la giurisprudenza applica alla fattispecie le norme del diritto uniforme previste dalla convenzione di Vienna. Si è ritenuto che l'approccio internazionalistico debba preferirsi, ove possibile, poiché il ricorso alle norme di diritto materiale uniforme deve sempre prevalere su quello avente ad oggetto le norme di diritto internazionale privato, essendo le prime per definizione, speciali rispetto alle seconde, perché risolvono il problema direttamente.<sup>19</sup>

In pratica, prima di concordare la modalità di pagamento, l'impresa deve conoscere la disciplina legale a cui il contratto è sottoposto. In assenza di scelta espressa delle parti, il giudice competente, applicando i criteri dettati dal proprio diritto internazionale privato per identificare la legge applicabile ad un determinato contratto di compravendita internazionale, farà riferimento alla legge del venditore.

---

<sup>19</sup>Trib. Vigevano 12/7/2000, in *Giur. it.*, 2001, 280 ss.

In caso di conflitti di legge tra paesi appartenenti all'UE, per i contratti conclusi a partire dal 17 dicembre 2009, si applica il regolamento comunitario n. 593/2008 , c.d. "Roma I" che identifica in via generale, salvo diverso accordo della parti, la legge applicabile al contratto di compravendita nella legge nazionale del venditore. Tuttavia lo stesso regolamento, fa salve le eventuali convenzioni internazionali specifiche di cui siano già parti uno o più stati membri al momento dell'entrata in vigore del regolamento e dunque anche la convenzione dell'Aja del 1955, in vigore tra alcuni stati tra i quali anche l'Italia; il giudice italiano in caso di compravendita di beni mobili applicherà la convenzione dell'Aja del 1955 che identifica come legge applicabile in assenza di scelta tra le parti, le legge del venditore ad eccezione del caso in cui la vendita sia stata conclusa tramite una agente o una stabile organizzazione del venditore in altro paese(nel qual caso si applicherà le legge di tale paese).

## **5. L'obbligazione di pagamento nel contratto di compravendita internazionale**

L'obbligazione di pagamento è nella grande maggioranza dei casi di natura generica, vale a dire che, il pagamento non caratterizza il contratto ma ne costituisce la c.d. "controprestazione". Nella compravendita internazionale i pagamenti, pongono alcuni problemi particolari. Infatti affinché si possa arrivare a ridurre il più possibile i rischi del mancato pagamento che si trova ad affrontare un imprenditore commerciale, sarà necessario conoscere non solo gli aspetti commerciali, logistici ed amministrativi della compravendita, ma anche il sistema giuridico nel quale si sta apprestando ad operare, facendo tutto il possibile per conoscere in anticipo le "regole del gioco"

applicabili alla compravendita da una parte, e i rapporti con le banche incaricate, dall'altra. La scelta delle modalità e dei termini di pagamento presuppone la conoscenza del sistema giuridico che regolerà il contratto. Ci si riferisce all'esistenza o meno tra i due stati di convenzioni o norme uniformi internazionali che possono disciplinare lo strumento utilizzato per il pagamento.

## **6. La disciplina dell'obbligazione di pagamento del prezzo nella Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili.**

Come già accennato, tipica espressione del diritto materiale uniforme è la Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili del 1980. Essa è applicabile in tutti i casi in cui non vi sia scelta delle parti; infatti l'art. 6 di tale Convenzione stabilisce che le parti possono escludere l'applicazione della Convenzione stessa, derogare alle sue disposizioni o modificarne gli effetti.

Quindi lo stesso art. 6 della Convenzione sancisce il principio *dell'autonomia delle parti* nella scelta del diritto applicabile al contratto. I contraenti hanno la facoltà di escluderne l'applicazione previa una necessaria dichiarazione espressa. Si può verificare anche una c.d. esclusione implicita, che si verifica quando le parti designano la legge che deve regolare il rapporto contrattuale, e permette invece di scartare l'applicazione della stessa solo nel caso in cui la legge designata sia stata quella di uno stato non contraente<sup>20</sup>.

<sup>20</sup> O. Del Grande - A. Vinsentin, *Contratto di vendita internazionale tra una società italiana e una francese e vizi del bene venduto. Qual è la normativa più favorevole per il venditore italiano? Quale per il compratore italiano?* in *Contr. e*

Tra le condizioni che permettono l'applicazione della suddetta Convenzione, vi è in primo luogo, il fatto che la sede delle parti si trova in uno stato che ha effettuato la ratifica, e in secondo luogo la sussistenza di norme di diritto privato internazionale che rinviano all'applicazione della legge di uno stato contraente.

La determinazione della legge applicabile al contratto di compravendita internazionale è altresì possibile attraverso i criteri di collegamento inseriti nelle norme di conflitto che costituiscono le Convenzioni di diritto internazionale privato.

Tra queste, la Convenzione dell'Aja sulla legge applicabile alle vendite a carattere internazionale di oggetti mobili corporali, specifica in tema di compravendita, e precisi regolamenti Europei, come il Regolamento Europeo 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, cd. Roma I, il quale ha sostituito, in ambito europeo, la Convenzione di Roma sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali del 1980.

In base alla Convenzione di Vienna, oltre all'obbligo di prendere in consegna la merce, l'acquirente ha l'obbligo di pagare il prezzo concordato tra le parti, nel luogo pattuito, alla data pattuita e adottando tutte le misure eventualmente necessarie per l'effettuazione del pagamento.

In mancanza di pattuizione espressa tra le parti dunque circa il prezzo e le relative modalità di pagamento, supplisce, la Convenzione che stabilisce:

**i)** criteri generali per determinare in particolare il prezzo, il luogo in cui il pagamento deve essere effettuato dal compratore ed il momento in cui il pagamento deve avvenire;

**ii)** i rimedi spettanti al venditore in caso di inadempimento del compratore, compreso il diritto a richiedere il risarcimento del

---

*impr./ Europa*, 2013, p. 218.



danno costituito dal danno emergente e dal mancato guadagno.

## **7. La nascita delle regole internazionali per l'interpretazione dei termini commerciali e le INCOTERMS**

L'esigenza avvertita nel commercio internazionale di elaborare una serie di clausole contrattuali standard, a cui attribuire interpretazioni uniformi, con riferimento in particolar modo all'obbligazione di consegna e alle diverse modalità con cui essa si esplica, ha trovato espressione negli INCOTERMS che come già accennato nel capitolo precedente sono formule contrattuali sintetiche, destinate a promuovere l'uniformità nella negoziazione e nell'interpretazione dei contratti di vendita.

L'intenzione di fornire un adeguato contributo conoscitivo agli operatori economici in ordine alle clausole utilizzate nelle contrattazioni internazionali, attraverso una raccolta di quelle più ricorrenti nella prassi mercantile, indusse la CCI ad elaborare nel 1935 le prime *“regole internazionali per l'interpretazione dei termini commerciali”*, note come INCOTERMS 1936, che contenevano una definizione analitica e completa dei diritti e doveri spettanti al venditore e al compratore.

La normativa degli INCOTERMS regola i rapporti intercorrenti tra le parti di un contratto di vendita, ossia il contenuto delle obbligazioni relative alle modalità di consegna dei beni, al regime di trasferimento delle spese e dei rischi di trasporto degli stessi, alla ripartizione delle spese e degli oneri doganali di esportazione e di importazione, all'eventuale obbligo del venditore di fornire una copertura assicurativa della merce contro i rischi del trasporto. Ad essi tuttavia non viene riconosciuta efficacia di usi normativi, cioè fonti del diritto,

suscettibili di trovare applicazione “iure proprio”. Essi devono piuttosto configurarsi quali usi negoziali, cioè regole di una disciplina voluta dalle parti, efficaci in quanto richiamati dalle parti all'interno del regolamento contrattuale dalle stesse predisposto. I contraenti che desiderassero avvalersi di tali regole dovranno farne esplicito richiamo al momento della redazione del contratto, aggiungendo alla clausola prescelta l'edizione degli INCOTERMS a cui intendono far riferimento.

Il risultato di tutti questi sforzi consiste nella creazione di un condiviso sistema internazionale di norme che garantisca un soddisfacente grado di certezza, sicurezza e prevedibilità della legge applicabile nei rapporti e nelle eventuali controversie che coinvolgono, a diverso titolo, l'ordinamento di più Stati.

## *Sezione seconda*

### *Le principali tipologie di vendita marittima internazionale*

#### **8. Vendita su nave designata**

Tale tipologia di vendita ha avuto larga applicazione nei tempi in cui ricorreva la navigazione a vela, in quanto il sistema telematico e le comunicazioni erano saltuarie. Con l'istituzione dei servizi regolari di linea, la designazione non scompare del tutto ma risulta fortemente ridimensionata.

Le principali caratteristiche di tale tipologia di vendita sono: *la specificazione della merce imbarcata*; e l'elemento che condiziona l'esecuzione del contratto ovvero, *la clausola "salvo arrivo della nave"*.

Partendo dalla *designazione della nave* è necessario dire che questa può avvenire sia nel contratto ma anche posteriormente (*vendita per nave da designarsi*), in quest'ultimo caso se ne deve dare preventiva comunicazione al compratore, per fax o per posta elettronica, in un termine convenuto o in quello imposto dagli usi marittimi portuali. Qualora gli usi portuali non prevedano un termine, il compratore può invocare l'intervento dell'autorità giudiziaria per la fissazione del termine. Decorso inutilmente tale termine, senza che la designazione venga fatta, il compratore potrà richiedere la risoluzione del contratto, in ogni caso, il risarcimento danni, il cui ammontare sarà calcolato rispetto al tempo fissato per la consegna della merce.

Una volta formalizzata la designazione, essa non è né modificabile, né revocabile venendo a costituire una delle parti principali del contratto.

Il momento successivo alla designazione è quello in cui il venditore adempie *l'obbligo di caricazione sulla nave della merce venduta*.

Infine, si procede al *trasporto fino all'arrivo a destinazione*. La designazione può essere accompagnata dalla sottoscrizione di un contratto di noleggio. Infatti incombe sul venditore l'obbligo di concludere il contratto correlativo di trasporto, noleggiando tutta la nave o parte di essa, o pattuendo il puro e semplice trasporto di cose determinate. Le merci a questo punto devono viaggiare sulla nave designata senza possibilità di essere trasbordate, a meno che questo non sia previamente autorizzato. Ove tutto questo fosse violato il compratore potrà oltre a rifiutare le merci, chiedere l'inadempimento del contratto. L'ipotesi del trasbordo potrà imporsi nel caso di eventi di forza maggiore, venendo a configurare il trasbordo coattivo o necessario, caricando la merce su un'altra nave. Questo però presenta una peculiarità, ovvero, la nave sulla quale si è fatto il trasbordo si intende sostituita dalla nave designata.

L'altro momento essenziale in tale tipologia di vendita è subordinato ad una clausola di rito, ovvero quella *"salvo arrivo della nave designata"*, dove il rischio che il compratore subisce, viene meno nel momento in cui la merce arriva a destinazione.

Infatti una volta che le merci siano giunte al porto di destinazione, il compratore o chi per lui (rappresentante-spedizioniere), le riceverà in consegna, avverando la clausola *"salvo arrivo"*, terminando la vendita.

Il rischio della perdita della merce fino a che la nave non arriva

nel porto di destinazione rimane a carico del venditore, che non può ripetere i danni emergenti né richiedere il lucro cessante.

Come già rilevato il termine in cui la nave deve arrivare nel porto deve essere indicato nel contratto o in un secondo momento, successivamente alla sua stipulazione. Pertanto se questo sia prefissato e venga a scadere senza che la nave sia arrivata, indipendentemente da quello che può essere il motivo che ne è stato causa, al compratore compete il diritto di recedere dal contratto o di prorogarlo, palesando così un notevole interesse all'esecuzione della prestazione. La dichiarazione di recesso o di proroga, non libera però il venditore dall'obbligo di risarcire il danno cagionato, quando il ritardo nell'arrivo sia imputabile a titolo di *colpa*.

Se il ritardo non è causato da *colpa* e il compratore non si sia avvalso della facoltà di recesso, non fonda alcuna pretesa risarcitoria.

Se il termine previsto per l'arrivo non è dedotto nel contratto, si invocherà il criterio di ragionevolezza di una diligente esecuzione del viaggio. Qualora anche alla luce della ragionevolezza si superi comunque il termine previsto per l'arrivo, allora il compratore potrà rivolgersi all'autorità giudiziaria competente del paese di riferimento, per ottenere la fissazione di un termine finale, il quale trascorso inutilmente il contratto si intenderà risolto.

Se invece la merce, al momento della consegna si presenta in stato di avaria o è stata parzialmente venduta, si profilano due diversi regimi:

**A)** se i vizi non sono determinati da colpa del venditore, il compratore ha diritto di rifiutarla, resolvendo il contratto, senza

alcun risarcimento, sempre che questa sia talmente deteriorata che da non servire più all'uso a cui è destinata.

**B)** se l'avaria o la perdita parziale non siano così rilevanti, il compratore deve ricevere la merce, nello stato in cui si trova al suo arrivo, pagando il prezzo pattuito, ovviamente potrà ottenere una riduzione del prezzo in ordine alla parte di merce sana. Si dovrà assumere il contratto risolto rispetto alla parte di carico deteriorata e perduta ma comunque esso rimarrà salvaguardato nel suo impianto tecnico complessivo.

La consegna, dopo la caricazione, della polizza di carico al compratore, opera uno spostamento dei rischi in capo ad esso. Perché i rischi ricadono sul soggetto portatore della polizza, che acquista la legittimazione al ritiro della merce certificata nel titolo in suo possesso. Con la girata e l'invio del titolo al compratore si deve ritenere avvenuta la consegna e il possesso del carico viaggiante, e i rischi fuoriescono dalla sfera giuridica del venditore<sup>21</sup>.

## **9. Vendita all'imbarco**

Questo tipo di vendita è stata esaltata dalla modernizzazione del sistema di comunicazioni rispetto alla vendita su nave designata. Questa non contempla necessariamente la designazione e l'identificazione della nave, ma vi è comunque la possibilità per il venditore di esercitare il diritto di scelta della nave sulla quale spedire la merce, con conseguente obbligo di imbarcarla nel termine convenuto e di consegnarla nella tempistica pattuita.

Per quello che riguarda la caricazione, il termine per l'imbarco nel contratto è indicato con flessibilità, in genere si concede un

---

<sup>21</sup>G.A. Querci, *Navigazione e commercio. Vendita marittima e credito documentario*, cit., p. 72

lasso di tempo di 2 mesi. Ma vi può essere convenuta la clausola “pronto imbarco” o “imbarco immediato” quando la nave si trovi in banchina e si proceda subito alla caricazione.

Nel caso in cui non vi sia il rispetto dei termini di imbarco, il compratore può chiedere la risoluzione del contratto. Il venditore potrà esonerarsi da responsabilità per inadempimento solo per caso fortuito o forza maggiore, ovvero un fatto non prevedibile, inevitabile che abbia impedito l'imbarco.

La prova dell'imbarco è fornita dalla emissione della polizza di carico.

A differenza della data di imbarco, la data di consegna, non costituisce un termine essenziale per il contratto.

È di uso frequente il riferimento alla clausola “consegna a felice arrivo della nave”, secondo la quale si deve procedere alla consegna della merce all'arrivo, essendo preclusa ogni possibilità per il venditore di differirla.

Pertanto tutti i rischi del ritardo nella consegna, dovuti ad eventi eccezionali sono addossati al compratore, sul quale grava sempre il rischio della durata del viaggio.

Per quanto riguarda i rischi di perdita o di avaria della merce, dopo l'imbarco, ma prima della consegna, bisogna dire che questi gravano sul venditore, che dovrà procedere alla sostituzione della merce perita o danneggiata, qualora non sia scaduto il termine per l'imbarco e il compratore ne pretenda la sostituzione.

Focalizzando l'attenzione su quelle che sono le vendite di *cose generiche*, posto che queste non periscono mai *genus nunquam perit*, in questo caso, si pone l'obbligo del venditore di imbarcare altra merce dello stesso genere.

## **10. Le principali clausole che vengono pattuite in una vendita internazionale secondo gli INCOTERMS**

Le principali clausole che vengono pattuite all'interno di una vendita marittima, sono state codificate dalla CCI all'interno degli INCOTERMS nell'ultima revisione del 2010.

Se infatti, nella versione del 2000, la suddivisione delle clausole, era articolata in quattro gruppi, nella l'ultima modifica vi è stata una riunione in due soli gruppi, utilizzabili in base al mezzo di trasporto utilizzato: FAS, FOB, CFR e CIF. Queste infatti sono destinate all'esclusivo uso dei trasporti marittimi, mentre le restanti sono destinate anche ad altri tipi di trasporto. Fino a questa modifica la suddivisione veniva operata sulla base della ripartizione dei costi tra venditore ed acquirente<sup>22</sup>.

### **10.1. La vendita CIF- Cost, Insurance and Freight (costo, assicurazione e nolo). Premessa.**

È una vendita marittima, su imbarco, che trova la sua applicazione nelle pattuizioni negoziali di merci da importarsi oltremare. È pacifico ritenere che la vendita a condizione *Cif* integri una tipica vendita marittima, dal momento che in essa opera un'immissione del viaggio marittimo e dell'assicurazione dei rischi relativi nel contratto di compravendita, talmente ricca di conseguenze da distinguersi nettamente dalle altre vendite marittime come la vendita *Fob*, e la vendita su nave designata.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup>M. Deiana, *Diritto della navigazione*, cit., p. 85.

<sup>23</sup>G. Donanadio, *sulla natura giuridica delle vendita cif*, in *Riv. Dir. Nav.*, 1938, p. 466 - 467.



## 10.2. Lo sviluppo della vendita Cif

Negli anni successivi alla prima guerra mondiale, la clausola *Cif* raggiunse una tale diffusione da imporsi in forma prevalente su altre pattuizioni delle vendite marittime, al punto che le vendite *Cif* prese il sopravvento sulla già invalsa *Fob*.

Le antiche teorie in tema di vendite marittime si ancoravano, per spiegare il fenomeno, al mandato. È pertanto evidente che la clausola *Cif* si pone come una fattispecie negoziale complessa che include una vendita e un mandato. Il venditore, infatti provvedendo alla conclusione del contratto di trasporto e di assicurazione, opera per conto e nell'interesse del compratore. In questo modo il mandato si sovra-ordina alla compravendita. L'attività del venditore non si atteggia a momento esecutivo del mandato, ma a parte integrante della prestazione dedotta nel contratto, altrimenti sarebbe un *mandato in rem propriam* e dal lato del compratore un *mandato irrevocabile*, in quanto il nolo e il premio di assicurazione costituirebbero il prezzo della compravendita.<sup>24</sup>

Essa trova la sua origine nel 1860. Fino a qui, i tipi di vendita marittima erano quelli su nave designata e di clausola su imbarco. La fusione con la vendita su imbarco avvenne verso il 1890. Nel periodo antecedente, la sostanziale differenza tra *Cif* e "imbarco" era quella che vedeva lo spostamento dei rischi del viaggio, che erano addossati al compratore nella *Cif*, e nella vendita su imbarco al venditore. Inoltre, in quest'ultima il venditore doveva inviare al compratore la polizza di carico appena veniva emessa. Fu soltanto dopo il 1880 ad ammettere

---

<sup>24</sup> G. A. Querci, *Navigazione e commercio, Vendita marittima e credito documentario*, cit., p. 159.

che tali polizze dovevano essere recapitate al compratore prima dell'arrivo della nave a destinazione.

Nella seconda fase che va dal 1890 al 1910 ogni lotto di merce doveva comportare l'emissione di apposita e distinta polizza di carico e di un proprio certificato di assicurazione. Non era permesso al venditore di assicurare la spedizione con il sistema della polizza in abbonamento (o flottante), e nemmeno farsi rilasciare un'unica polizza per più lotti.

Venne introdotto il sistema di specializzazione della merce venduta, unitamente ad una identificazione nei documenti, in modo che la caricazione oltre a segnare lo spostamento dei rischi dal venditore al compratore, fungeva altresì da fatto giuridico costitutivo del diritto di proprietà. In questo modo, l'accettazione dei documenti aveva effetti definitivi e irrevocabili e il compratore non poteva in alcun modo respingerla. Quindi doveva sempre accettare la merce anche se difettosa in quantità e qualità, per non cadere nell'alea dell'inadempimento, tutto ciò si temperava con l'adozione di clausole di disciplina delle modalità di pagamento e di quelle che permettevano la verifica del carico e l'imposizione di un obbligo al venditore. Da qui la *Cif* divenne il modello più diffuso di vendita nel sistema dei grandi produttori, esportatori o importatori, diventando l'espressione più compiuta dai gruppi economici organizzati e dominati dalle grandi *trading* mondiali.

La terza fase dello sviluppo delle clausole *Cif* si colloca a partire dagli anni 20 del '900, dove prese avvio l'avvento di una nuova mentalità commerciale, che porterà alla nascita della forma più evoluta di tale vendita, quella della *Cif contro documenti*, nella quale, in caso di perdita della merce viaggiante, il venditore

poteva realizzare subito il prezzo, scontando presso la banca la tratta sul compratore.

Neanche il venditore era esente da rischi: poteva essere esposto a danni qualora ci fosse stata la mancata accettazione della tratta o di insolvenza del compratore. Si profila così a causa della modernizzazione del sistema bancario e di una più evoluta prassi marittima commerciale, un congegno che offre garanzie e certezze a tutti, ovvero la vendita cif contro documenti ed apertura di credito confermato. Qui si trova la struttura complessa della vendita, nata dalla combinazione di più negozi giuridici.

### **10.3. Gli obblighi del venditore**

Le obbligazioni che ricadono sul venditore, in forza del contratto di vendita con trasporto o spedizione, sono: la consegna, il trasporto e l'assicurazione.

Per quanto riguarda la consegna: il venditore adempie tale obbligazione nel momento in cui la merce sdoganata all'esportazione supera la murata della nave nel porto d'imbarco. Il termine per la consegna sarà di due o tre mesi.

Per ciò che invece concerne il trasporto: il venditore deve stipulare il contratto di trasporto e sopportare tutte le spese necessarie al trasferimento della merce fino al porto di destinazione convenuto. Quindi egli deve o noleggiare la nave, o concludere un contratto di trasporto, caricando la merce ed ottenendo il rilascio della polizza di carico.

Deve altresì concludere a proprie spese un contratto di assicurazione marittima a favore del compratore per i rischi di perdita o danneggiamento della merce a proprie spese.

Il contratto di assicurazione deve essere specifico, ovvero deve tenere conto delle particolari caratteristiche delle merci, in quanto qualora si verifichi un sinistro si possa calcolare l'ammontare dell'indennizzo. Generalmente tale forma di vendita si utilizza nella vendita di merci alla rinfusa, a peso, a numero, o a misura. In modo che la carica funga anche da specificazione ovvero da separazione della *species* dal *genus*, in quanto tutto viene documentato nella polizza di carico. Sia la separazione che la specificazione sono effetti che derivano dalla consegna della merce al vettore.

Qualora il venditore ometta tutti questi obblighi si verificherà un inadempimento dello stesso.

#### **10.4. Obblighi del compratore: a) presa in consegna della merce**

Tra gli obblighi che ricadono in capo al compratore, in primo luogo possiamo individuare la presa in consegna della merce nel porto di destinazione indicato nel contratto (ad es. Cif Livorno; Cif Marsiglia). In assenza di espressa indicazione, le spese di scaricazione sono poste a carico del compratore.

Può capitare che la polizza di carico o il contratto di noleggio, contengano la clausola *consegna sotto paranco*, in base alla quale la nave è tenuta a portare la merce all'altezza del ponte, e il ricevitore (di solito il compratore) deve a sue spese procedere alle operazioni di sbarco, prenderla cioè sotto paranco e collocarla nella chiatta o nella banchina. Tutto ciò è regolato dagli usi portuali locali.

L'intento degli operatori marittimi era quello di concentrare in capo al compratore, sia il trasferimento della proprietà, sia i rischi della merce.

Il passaggio della proprietà della merce al compratore avviene nel momento dell'imbarco. Nel caso di ritardo o di omessa assicurazione il compratore può domandare la risoluzione del contratto o il risarcimento del danno.

### **10.5. b) pagamento della merce. Il credito documentario**

La principale obbligazione del compratore consiste nel pagamento del prezzo, che ha luogo contro consegna dei documenti, per l'ammontare della fattura del venditore.

Il venditore una volta caricata la merce, o meglio una volta specificata nella polizza di carico, spedisce al compratore i documenti che la rappresentano. Quest'ultimo provvederà a ritirarli pagando il prezzo convenuto. La presentazione dei documenti avviene di solito prima dell'arrivo della merce, essendo spediti con mezzi celeri. Da qui sorge la necessità di far pagare la merce al compratore, prima di entrarne in possesso e di poterla visitare. Quindi si avrà un pagamento anticipato.

Al momento del pagamento vengono rilasciati i c.d. *Shipping documents*, ovvero: la polizza di carico, che è il documento principale, che può essere *through bill of lading* o *delivery order*; la polizza di assicurazione (*insurance policy*); la copia della fattura (*invoice*); il certificato di origine (a seconda della merce) sostituito per i carboni dal certificato di miniera, dal certificato sanitario (per prodotti animali e alimentari), dal certificato di analisi.

Pertanto il venditore che vuole incassare il prezzo della *Cif* si rivolge ad una banca e la incarica della presentazione dei documenti (negozio d'incasso)

oppure sconta presso una banca la tratta sul compratore alla quale sono state girate polizze di carico e di assicurazione (sconto di tratta documentaria).

Il compratore che deve pagare, invece, incarica del pagamento una banca alla quale fornisce la provvista necessaria (negozio di rimborso semplice). Contestualmente all'acquisto, egli pattuisce col venditore che il pagamento e il ritiro dei documenti saranno effettuati da una data banca alla quale dovrà presentarsi per l'accettazione la tratta del venditore per l'ammontare del prezzo convenuto (rimborso con apertura di credito semplice).

Potrà pattuire con l'esportatore che la banca gli aprirà un credito confermato irrevocabile, utilizzabile entro un dato termine, accettando una cambiale a vista per prezzo della vendita e ritirando i prescritti documenti (rimborso mediante apertura di credito confermato).

Quindi nella strutturazione negoziale della *Cif* contro documenti, in seguito all'intervento della banca si aggiunge l'operazione di apertura di credito documentario, e al posto dell'esportare/importatore, subentrano le banche, incaricate delle operazioni di rimborso e di incasso.

Qui il ruolo delle banche si sdoppia in due ruoli fondamentali: quello di mandatario e quello di finanziatore.

Un ruolo fondamentale lo assume in questo ambito la polizza di carico, come titolo rappresentativo di merce, che nei negozi di rimborso è l'oggetto del mandato e in quelli di apertura di credito, elemento naturale del rapporto.

## **10.6. Le spese accessorie**

Generalmente il nolo lo paga in anticipo il venditore, ma qualora non fosse così sarà il compratore all'arrivo che procederà al pagamento. Egli potrà però richiedere un abbuono sul prezzo, anche se la transazione è stata effettuata in suo favore. Nelle delimitazioni dell'ammontare del nolo vanno comprese anche le spese accessorie inerenti al viaggio (ex rimorchi, trasbordi, sbarco) che devono essere pagate all'arrivo anche se non siano stati presentati i documenti della vendita e non sia esigibile il prezzo.

Oltre a queste spese accessorie il compratore deve pagare anche i dazi doganali e diritti portuali vigenti nel porto di sbarco e le spese eventuali per le spese sanitarie, perché egli ha acquistato le merci prima che entrassero nella cinta portuale.

## **10.7. I rischi del compratore e la caricazione.**

La peculiarità di tali vendite<sup>25</sup> è quella di realizzare l'effetto della consegna nel momento della caricazione; l'acquirente viene soddisfatto non in via diretta, con l'immediata disponibilità materiale, ma indirettamente con un comportamento negoziale del venditore. Quindi nella *Cif*, il momento della caricazione è di fondamentale importanza. La prestazione principale del venditore consiste nella caricazione della merce pattuita entro un termine prestabilito, in una nave determinata destinata ad un viaggio marittimo, e nella consegna della relativa polizza di carico e di assicurazione.

---

<sup>25</sup> A. Boglione, *Vendita da piazza a piazza: riflessioni sulla consegna e sulla titolarità dell'azione indennitaria nelle vendite marittime*, in *Studi in onore di Enzo Volli*, Trieste, 1993, p. 43 ss.

La perdita e le avarie, derivanti da caso fortuito o forza maggiore, sono a carico del compratore a partire da questo momento.

Con la caricazione si verifica il passaggio dei rischi, di perimento e deterioramento, in capo al compratore, salvo che questi non derivino da colpa del venditore o da vizi preesistenti.

### **10.8. La specificazione**

Il principio generale della traslazione dei rischi al momento della conclusione del contratto, opera sempre nel caso di vendita in massa. Tutte le volte in cui la vendita è a peso o a misura, non si può considerare perfetta finché le cose non siano pesate e misurate e pertanto esse rimangono a carico del venditore.

A partire dalla specificazione tutti i rischi relativi alla merce e alla specificazione sono del compratore, in quanto tutto è realizzato nel suo esclusivo interesse.

Quindi la vendita *Cif* postula perciò un acquisto non di cosa generica, ma di merce specificata, e la polizza di carico, che contiene la sua descrizione, è il documento che identifica la cosa venduta e ne comprova la caricazione. Questa documentazione verrà annotata nel registro del comandante. La specificazione segna un passaggio importante, perché prima di essa, il rischio incombe sul venditore allo stesso modo che nella vendita *Fob*. Si tratta di rischio, ascrivibile alla tradizione romanistica, secondo cui *genus nunquam perit*.

La specificazione perciò integrerebbe un atto bilaterale che postula un consenso espresso di entrambi i contraenti, e necessario ad evitare che il compratore si trovi a ricevere della merce avariata. Però la bilateralità non si può riferire all'atto di specificazione, in quanto consiste in un mero fatto giuridico che



svolge una funzione meramente strumentale all'esecuzione del contratto. La tecnicità delle vendite si percepisce proprio nella specificazione. Nelle vendite terrestri, insieme ai rischi si trasferisce anche la proprietà piena, mentre in quelle marittime tale fatto giuridico circoscrive il trasferimento della proprietà al momento della ricezione dei documenti, allorché si realizza la *traditio*.

### **10.9. *Segue.* Specificazione, dichiarazione del venditore, traslazione del rischio**

Ora però dobbiamo vedere quando la merce sia consegnata al comandante della nave.

Qui si ha una fase precontrattuale che si realizza nel momento in cui il vettore rilascia la polizza per merce caricata. Fino a che la merce, già affidata all'armatore-vettore, rimanga nelle banchine, chiatte o magazzini, in attesa del trasporto, non si avranno gli effetti della specificazione. Questi effetti si realizzeranno nel momento in cui la merce sarà a bordo, infatti in questo momento la merce sarà pesata e misurata, e presa in consegna, senza attendere la fine delle operazioni e nemmeno l'emissione di tutte le polizze, quando il carico procede a lotti distinti.

Passando in rassegna ora il momento della *comunicazione al compratore* dell'avvenuta caricazione la c.d. Applicazione del contratto. Il venditore nelle vendite di merci alla rinfusa (in massa) tende generalmente a ritardare questo momento, cercando di sfruttare ogni opportunità lucrativa emergente dalle oscillazioni di mercato, perché la comunicazione applicata, segna l'inizio esecutivo della prestazione. Mentre nelle vendite che hanno ad oggetto prodotti finiti, non quotati nei mercati si pone

il problema se la notificazione dell'avvenuta specificazione, sia requisito necessario alla pattuizione negoziale.

Su questo si sono prospettate 3 soluzioni diverse: in base alla prima, i rischi passano al compratore al momento della caricazione, indipendentemente dalla dichiarazione. Perché si ritiene che l'avviso nulla ha a che vedere con la traslazione dei rischi, in quanto la specificazione è indipendente dalla comunicazione.

La seconda soluzione prevede invece che i rischi traslano al compratore nel momento dell'arrivo dell'avviso, ma con retrodatazione al momento della caricazione.

Infine, i rischi si traslano con l'invio o con l'arrivo al compratore dell'avviso di caricazione.

Nelle transazioni tra più operatori appartenenti ad associazioni merceologiche, la comunicazione assurge ad un requisito indefettibile. L'omissione della notifica e il suo ritardo nei termini, legittimano il compratore a risolvere il contratto, con il rifiuto del ritiro dei documenti o con il ritiro degli stessi ma con ristoro dei danni. Tutte le vicende che seguono la caricazione non hanno influenza sull'eseguibilità del contratto cioè sulla prestazione eseguita dal venditore, che provvedendo a tutti i suoi obblighi, il pericolo per lui viene meno. Tutti i rischi sono del compratore, perché è il proprietario, e quindi *res perit domino*. È proprietario e non possessore, in quanto la *traditio* si formalizza solo al ritiro dei documenti, coincidendo solo con il pagamento del prezzo. La *traditio* è l'equivalente dell'impossessamento della polizza di carico da parte del compratore. Ove la *traditio* non si formalizzi a favore del compratore, la vendita si risolve.

Pertanto il compratore ha nella *Cif* la proprietà e i rischi fin dalla conclusione del negozio. Il venditore mantiene la disponibilità della merce sino a che il compratore non sia investito del possesso della polizza, e perciò egli potrà mobilitare il credito, girando e mettendo altri nel possesso dei documenti, sia per incasso che in garanzia. Autorizzerà il giratario a presentarli e ad estinguere così il credito concesso. Si tratta di una mobilitazione creditizia, perché il venditore dispone del credito cartolare, garantito dai documenti e non dalla merce viaggiante. Non può attribuire ad altri il possesso come esazione o garanzia. In queste situazioni la polizza di carico è stata emessa all'ordine del venditore; se fosse stata emessa all'ordine del compratore, il venditore non acquisterebbe alcun diritto di disponibilità e di mobilitazione del credito. Il venditore perciò dispone della polizza come se fosse autorizzato dal proprietario, avendo un diritto di ritenzione della polizza fino al pagamento, che si profila come un diritto di pegno sul titolo rappresentativo, analogo al *lien* in inglese, ovvero "*in the exceptional case where the property has passed but he has reserved the right of disposal of the goods, e. g. by taking the bill lading to his own order, he has a lien on the goods*"<sup>26</sup>.

Il rischio della perdita di documenti prima della prestazione, grava sul venditore. I documenti viaggiano con strumenti più celeri della nave. Se il venditore non li può presentare, perde il diritto alla controprestazione, essendo il possesso *conditio sine qua non* per la *traditio*. Tale rischio non può cadere sul compratore, perché l'assicurazione non lo copre. Se il venditore è impossibilitato a eseguire la prestazione il compratore può rinunciare al diritto e pretendere la consegna della merce,

---

<sup>26</sup> G.A. Querci, *Navigazione e commercio. Vendita marittima e credito documentario*, cit., p. 174.

fornendo al comandante una garanzia bancaria, il costo verrà dedotto dal prezzo. La perdita dei documenti durante il viaggio, può liberare il compratore dall'obbligo di pagare, ma non libera il venditore da quello di consegnarla, tutte le volte che il compratore lo esiga.

In conclusione possiamo dire che la vendita ha sempre ad oggetto la merci, anche se questa viene a realizzarsi con il trasferimento di documenti. Infatti il venditore è sempre responsabile nel caso in cui abbia venduto merci perdute o danneggiate nel viaggio, anche se la consegna delle stesse si sia formalizzata mediante trasferimento dei documenti, di cui egli è responsabile anche della loro regolarità formale. Si prende atto del fatto che questa configuri una tipologia di vendita su documenti, come quella regolata dal cod. civ., in realtà è rispetto ad essa una vendita speciale, il cui oggetto è sia il trasferimento della merce che quello dei documenti.

Le azioni derivati dal contratto di vendita *Cif* si prescrivono nel termine di due anni decorrenti dalla data di emissione della polizza di carico.

## **11. La vendita FOB - FREE ON BOARD (franco a bordo)**

Il venditore effettua la consegna nel momento in cui la merce, sdoganata all'esportazione, supera la murata della nave designata dal compratore nel porto di imbarco convenuto.

È generalmente condivisa dalla dottrina l'affermazione che nella vendita *Fob* l'obbligazione di consegna si perfeziona solo con la effettiva caricazione a bordo della merce, superata la murata della nave (*ship's rail*).

Il contenuto del termine *Fob*, come disciplinato dagli INCOTERMS, recepisce la prassi mercantile e giurisprudenziale che nel tempo è andata consolidandosi.

Sulla base di questa il compratore dovrà stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce a partire dal porto d'imbarco convenuto. Dal passaggio della murata della nave il compratore deve sopportare tutte le spese e di rischi di perdita o danneggiamento della merce durante il trasporto.

La differenza, rispetto ad una vendita *Cif*, sta nel fatto che obbligo del venditore è esclusivamente quello di portare a bordo la merce a sue spese. È il compratore che, ricevendo la merce in consegna prima dell'imbarco, stipula il noleggio e l'assicurazione, sopportando tutti i rischi del viaggio. Infatti è dal superamento della murata della nave che si ha il passaggio dei rischi dal venditore al compratore. Sotto il profilo operativo questa regola può presentare difficoltà di ordine pratico nel momento in cui occorre determinare la ripartizione delle spese di caricazione, tra quelle che attengono cioè alla fase anteriore al passaggio della murata e quelle attinenti alla fase posteriore. Pertanto per evitare spiacevoli inconvenienti accade che il costo di caricazione venga considerato in modo unitario, e che mediante la stipulazione della clausola "*fob stowed*" vengano attribuite al venditore le spese di caricazione relative alla fase posteriore del passaggio della murata.<sup>27</sup>

L'obbligazione di consegna del venditore si esplica anche sotto il profilo documentale, con l'obbligo del venditore di ottenere dal vettore e consegnare al compratore un documento, che nella vendita marittima è normalmente la polizza di carico, che attesti l'avvenuta caricazione della merce a bordo della nave e che

---

<sup>27</sup> A. Antonini, *Trattato breve di diritto marittimo*, Giuffrè, Milano, 2010, p.129.

dovrà essere emesso come polizza “*shipped*” o “*clean on board*” e non come “*received for shipment*”.

Le principali obbligazioni poste a carico del compratore *Fob*, sono quelle relative alla conclusione del contratto di trasporto e dal pagamento del prezzo. Il compratore deve infatti: stipulare un contratto di trasporto o di noleggio di una nave idonea a caricare la merce nel porto di imbarco convenuto e una volta designata la nave, provvedere ad informare il venditore fornendogli le “*shipping instruction*”, cioè le indicazioni necessarie affinché il venditore possa adempiere la propria obbligazione di consegna caricando la merce a bordo della nave designata dal compratore. Quest’ultimo deve infatti fare quanto necessario perché il venditore possa adempiere ai suoi obblighi. Ne deriva che, in mancanza di una valida e tempestiva designazione della nave, entro un congruo periodo di tempo antecedente la consegna e stabilito nel contratto, si realizza un inadempimento contrattuale del compratore tale da giustificare il rifiuto del venditore di eseguire la propria obbligazione di consegna.

Nella pratica è assai frequente l’ipotesi che vede che sia il venditore ad assumere l’obbligo di concludere il contratto di trasporto o noleggio e a provvedere alla copertura assicurativa della merce contro i rischi del trasporto, effettuando il pagamento anticipato dei costi. Questa rappresenta una variante della vendita *Fob* classica, in cui venditore agisce in forza di un contratto di mandato aggiuntivo al contratto di vendita.

### **11.1. La posizione giurisprudenziale**

Può accadere pertanto che il trasferimento del rischio si realizzi anteriormente al trasferimento della proprietà come nell'ipotesi in cui si verifichi una caricazione alla rinfusa di beni dello stesso genere, in esecuzione di contratti diversi per cui l'individuazione avvenga solo al momento dell'arrivo della merce a destinazione mediante separazione delle singole partite. La giurisprudenza italiana, discostandosi dall'orientamento dottrinale e giurisprudenziale consolidatosi uniformemente in ambito internazionale, si è mostrata piuttosto riluttante ad ammettere la separazione tra regime del trasferimento del rischio e disciplina della proprietà con conseguente superamento del tradizionale principio *Res perit domino*. Essa ha negato la rilevanza all'ambito delle clausole standard del commercio internazionale nell'ambito del contratto di vendita rilevando che, l'inserimento di queste clausole del contratto non potesse valere una deroga alle disposizioni sopracitate del c.c. ma alla disciplina della Convenzione di Vienna. Inoltre ha ritenuto di poter risolvere la questione relativa all'individuazione del contenuto dell'obbligazione di consegna in una vendita stipulata alle condizioni *Fob* e *Cif*, facendo esclusivo riferimento al secondo comma dell'articolo 1510 c.c. ed affermando che tali termini contrattuali riguardano solo la ripartizione delle spese di trasporto senza incidere sulle obbligazioni di consegna e sull'individuazione del momento relativo al trasferimento della proprietà e al passaggio del rischio. Ne deriva pertanto che, secondo l'orientamento giurisprudenziale citato, l'inserimento di tali clausole non è idoneo a derogare la disciplina dell'articolo 1510 secondo comma c.c., con la conseguenza che la consegna

della merce può dirsi perfezionata solo con l'annessione della stessa allo spedizioniere.

Questo è indicativo del fatto che per la giurisprudenza italiana le clausole tipiche del commercio internazionale devono considerarsi come delle clausole di "spesa" e non come clausole di "consegna" nel senso che, una volta richiamate nel contratto di vendita, esse hanno il limitato effetto di determinare soltanto la ripartizione fra le parti delle spese di trasporto senza incidere in alcun modo sulla disciplina dell'obbligazione di consegna e sul regime del trasferimento del rischio. È stato a tal fine decisivo il caso della Suprema Corte<sup>28</sup> relativa alla vendita marittima di cose determinate solo nel genere da trasportarsi da un luogo ad un altro, qualora il venditore tenuto in forza di un patto contrattuale a curare il trasporto, faccia caricare le cose alla rinfusa senza alcuna distinzione di lotti, assieme al maggior quantitativo dello stesso *genus* avente diversa destinazione, l'adempimento dell'obbligo di consegna non si verifica con la rimessione della merce al vettore (art. 1378 e 1510 secondo comma), ma resta spostato al momento successivo in cui, arrivato il mezzo a destinazione si provvede a mettere nella disponibilità dell'acquirente, previa separazione dal complessivo carico, l'oggetto della vendita. Tale situazione, non è compatibile con la circostanza che nel contratto sia inserita la c.d. clausola *Fob* (che ha la finalità di porre a carico del compratore le spese di trasporto successive al caricamento della merce), i rischi vengono a gravare sul venditore.

La Suprema Corte finisce, per qualificare questo contratto come una vendita con consegna all'arrivo snaturando l'essenza stessa

---

<sup>28</sup> Cass., 15 gennaio 1985, n. 74, in *Foro.it*, 1985, I, 2312.



della clausola *Fob* idonea a caratterizzare invece il rapporto contrattuale come vendita all'imbarco.

## **12. La vendita FAS - Free Alongside Ship (Franco sotto Bordo)**

In questa il venditore adempie l'obbligo di consegna col mettere la merce sottobordo della nave, sulla banchina o sui mezzi galleggianti nel porto di imbarco convenuto. A partire da quel momento tutte le spese ed i rischi di perdita o di danni alle merci devono essere sopportate dal compratore. Nella vendita FAS, l'onere dello sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore (nelle precedenti edizioni degli Incoterms tale onere era a carico del compratore). Questa clausola non prevede obblighi per quanto riguarda la stipulazione del contratto di assicurazione.

## **13. La vendita CFR- Cost and freight (costo e nolo)**

Nella vendita CFR, il venditore si obbliga verso il compratore a stipulare, in nome e per conto proprio, un contratto di trasporto sino ad un porto di destino predeterminato, e quindi a pagare direttamente al vettore il nolo della tratta marittima (*freight*).

Il venditore adempie alla propria obbligazione in consegna nel momento in cui la merce sdoganata all'esportazione supera la murata della nave del porto di imbarco. Egli nel momento in cui stipula il contratto di trasporto va sopportare tutte le spese necessarie al trasferimento delle merci fino al porto di destinazione convenuto, ma dal momento del passaggio delle mura, i rischi di perdita o danneggiamento della merce, si trasferiscono in capo al compratore.

### *Sezione terza*

#### *La vendita marittima e le sue imbricazioni bancarie*

#### **14. Il ruolo della banca nella vendita marittima.**

Già nel mondo greco romano, si profilavano acquistando una importanza economica i pagamenti internazionali, quel genere di contratti in cui, il banchiere si obbligava a mettere dei fondi a disposizione del suo cliente in una piazza lontana. La commistione tra meccanismi della vendita marittima e quelli di ordine finanziario-bancario, risulta perciò fin dalle origini.

L'intervento della banca può essere stipulato in qualsiasi tipo di vendita e in

generale per qualsiasi pagamento anche quando titoli e documenti non esistono affatto o non vengano presi in considerazione agli effetti di una particolare modalità di pagamento.

È soprattutto nella vendita su documenti, nella quale il venditore ha l'obbligo di provvedere al trasporto e all'assicurazione della merce, che la banca presta la sua opera, interponendosi nella fase esecutiva del rapporto, tra il compratore per conto del quale ritirerà i documenti e il venditore al quale verserà il prezzo dovutogli. Pertanto l'intervento bancario può dirsi accessorio.

Le tre operazioni principali che vengono in essere nell'ambito di una vendita marittima sono quella della incasso, rimborso e anticipazione su documenti<sup>29</sup>.

Questo tipo di operazioni si connettono quasi sempre ad un affare marittimo tra operatori remoti che non si conoscono e fra quali non vi può essere a priori illimitata fiducia. Il commercio di importazione in queste forme di traffici a distanza ha tardato a svilupparsi appunto per la difficoltà di un efficace, reciproco apprezzamento del credito personale di chi risiede oltre oceano. La banca è subentrata in questi rapporti come una valida mediatrice per rafforzare e valorizzare, il credito del compratore nelle operazioni di rimborso e per garantire quello dell'esportatore (venditore) nelle operazioni di incasso.

## **15. La vendita nelle operazioni bancarie ed assicurative**

Tutti i documenti marittimi (polizza di carico, polizza assicurazione, certificato di qualità), non esauriscono il loro ufficio con la prova della caricazione o la riconsegna delle merci trasportate, ma trasmettono il titolo di proprietà o di pegno. Il mero possesso di tali documenti, tipica espressione del formalismo giuridico, sia da parte della banca che ha aperto il credito, sia da parte dell'assicurazione che garantisce i rischi sulla merce, costituisce una garanzia primaria, in quanto sono strettamente connessi al suo possesso, sia il ritiro della merce che il suo possesso.

---

<sup>29</sup>G.A. Querci, *Navigazione e commercio. Vendita marittima e credito documentario*, cit., p. 211.

É in questo contesto delle operazioni bancarie ed assicurative che trova la sua ragion d'essere, l'oggetto di questo elaborato, il credito documentario.

Esso rappresenta la forma tipica di finanziamento all'acquisto di merci.

Per quanto siano configurabili diversi istituti nei quali la circolazione del titolo funge da strumento per la concessione della garanzia reale della merce, è appunto nel credito documentario che le vicende della circolazione del titolo si inseriscono nell'ambito di una vicenda di finanziamento su merci<sup>30</sup>.

La sua struttura e la sua funzione vanno tenute distinte dalle operazioni bancarie di anticipazione su documenti, e dallo sconto, anch'esse tipiche operazioni riguardanti il credito marittimo.

Il credito documentario è realizzabile contro pagamento o contro accettazione di tratta a vista o a certo tempo vista.

L'esazione è rimessa al sistema bancario che agisce per conto e in nome del venditore o, in proprio nome, come diretto creditore. Il compratore non può rifiutare il loro ritiro ed il pagamento, per il motivo che essendo ancora viaggiante la merce, gli manca la possibilità di ispezionarla.

Nel caso che il compratore abbia motivo di pensare che la merce sia diversa, o di qualità inferiore, potrà sospendere il pagamento o l'accettazione della tratta, e quando arriva la nave sarà solo a seguito di una perizia giudiziale, che accerti l'inadempimento del venditore, che sarà autorizzato a rifiutare, facendo valere l'eccezione *inadimplendi non est adimplendum*.

Il sistema bancario che assiste gli operatori funge:

---

<sup>30</sup>M. Rescigno, *Titoli rappresentativi e circolazione delle merci*, Giuffè, Milano, 1992.

- *da mandatario del venditore*, ovvero di colui che, dopo la caricazione risulti giratario della cambiale tratta sul compratore, emessa dal venditore. L'istituto di credito, avendone il possesso esigerà, il pagamento dei documenti, ovvero presenterà per l'accettazione la tratta ad essa girata con la clausola per procura, per incasso.

- *da rappresentante che agisce in nome proprio e per conto proprio*. La banca, che ha scontato la tratta dal venditore al compratore è così in possesso dei documenti a titolo di garanzia e , pertanto, partecipa attivamente all'operazione in quanto con il pagamento dei documenti o con l'accettazione della tratta presentatagli dal venditore per il prezzo della vendita *Cif*, l'istituto acquista , col possesso, il pegno su questa.

- *da mandatario del compratore*. Il compratore dà le istruzioni alla banca di pagare, attraverso il mandato senza rappresentanza, la c.d. apertura di credito contro tratta.

Se la banca paga, consegnerà i documenti al compratore e vuol dire che il compratore ha la provvista, necessaria al pagamento per l'ammontare del prezzo da versare al venditore. Quindi la banca accorda al compratore quel credito che il venditore non gli ha voluto concedere, ma la banca si vuole tutelare trattenendo per sé i documenti.

## **16. I rischi che caratterizzano l'obbligazione di pagamento**

Una delle maggiori difficoltà che devono affrontare gli imprenditori che operano con l'estero è l'individuazione delle condizioni di pagamento più idonee a tutelare i loro interessi, siano essi venditori o acquirenti.

Il fulcro di tale forma di vendita è il problema dell'assunzione dei rischi della navigazione. L'intento del venditore è di evitare il rischio di mancato o ritardato pagamento; l'acquirente mira a conservare, quanto più possibile, la liquidità necessaria ad effettuare il relativo pagamento cercando di posticiparlo rispetto alla consegna della merce o alla prestazione del servizio, anche e soprattutto al fine di verificare, nel frattempo, se la merce o i servizi forniti sono conformi al pattuito.

Nel commercio con l'estero, come già accennato sopra, intervengono un insieme di fattori specifici, di cui è necessario tenere conto, che vanno a determinare maggiori difficoltà nell'azionare strumenti di tutela in caso di inadempimento.

Diventa fondamentale fornire agli operatori un orientamento sui principali mezzi di cui l'impresa dispone per effettuare o ricevere pagamenti internazionali, tenendo conto del sistema giuridico nel quale l'impresa si trova ad operare e dei rischi che essa incontra in ambito internazionale.

Il pagamento costituisce obbligazione normalmente generica, ragione per la quale specifici contratti internazionali, quali, ad esempio, la compravendita, il trasporto, l'appalto di servizi internazionale, in assenza di espressa scelta dei contraenti, non saranno regolati dalla legge applicabile al rispettivo pagamento bensì, rispettivamente, dalla legge di chi trasferisce la proprietà del bene ossia del venditore (nella compravendita), di chi effettua il trasporto, di chi effettua il servizio.

Tuttavia, anche il mandato di pagamento internazionale, ossia l'ordine che l'imprenditore conferisce alla propria banca di effettuare un pagamento internazionale è a sua volta un contratto internazionale che pone, in assenza di scelta del diritto applicabile da parte dei contraenti, il problema di quale diritto

nazionale debba regolarlo, tenendo sempre in considerazione l'effetto utile del pagamento medesimo ossia l'effettivo accredito della somma a beneficio del creditore senza di che il debitore non sarebbe liberato (considerazione che tocca da vicino il mandante debitore molto più che la banca incaricata di effettuare il pagamento).

Per identificare la legge applicabile alle operazioni di mandato di pagamento internazionale, il giudice italiano od europeo dovrà fare riferimento alla legge del Paese con cui il contratto di mandato di pagamento ha il collegamento più stretto, che si presume essere il Paese ove ha sede la parte che effettua la c.d. prestazione caratteristica.

## **17. Le forme di pagamento in uso nella prassi commerciale marittima**

Nelle transazioni internazionali il rischio del mancato pagamento è sempre presente a meno che il pagamento non avvenga in via anticipata. Innumerevoli sono le soluzioni studiate e adottate per ridurre l'eventualità del mancato pagamento.

Tra queste, la farraginosa ma sempre efficacissima lettera di credito che fa dei documenti richiesti dal compratore la vera condizione che il beneficiario/venditore deve rispettare. Più facile a dirsi, a volte che a farsi data l'esiguità del margine di errore concessogli nella produzione di documenti con le banche che al primo accenno di irregolarità sono pronte a pronunciare la sentenza di non conformità, che si abbatte sul beneficiario quale veto all'incasso.

Sarà infatti necessario che il venditore, la parte debole per

definizione, faccia appello a tutte le sue cognizioni e competenze per ridurre al minimo il danno del mancato pagamento. Si dovranno pertanto analizzare tutte le circostanze e le variabili legate non solo alla fattispecie ma anche al singolo caso particolare. Andranno allora valutate assieme alle condizioni patrimoniali del debitore, quelle politico sociali del destinatario, comprese le norme valutarie.

In linea di principio, il pagamento anticipato libera il venditore da tutte queste incombenze materiali ma non sempre dalla richiesta da parte del cliente di una fideiussione bancaria, eventualità, questa non sempre e non a tutti gradita.

Una soluzione intermedia tra il pagamento anticipato e quello posticipato è quella che prevede la forma contestuale per effetto della quale la consegna della merce avviene in sincronismo con il pagamento.

Nella pratica, si verifica che il compratore per poter entrare in possesso della merce, deve fornire al momento della consegna la prova certa e concreta del suo esborso in favore del venditore. In realtà in un mercato sempre più globale e dominato dal compratore, è difficile imporre pagamenti anticipati o contestuali.

Non resta che il pagamento posticipato che nelle sue diverse declinazioni è il più diffuso, ma anche il più rischioso per il venditore.<sup>31</sup>

Tra i principali mezzi di pagamento che interessano le transazioni nel c.d. import/export, oltre al credito documentario che approfondiremo nel capitolo successivo, possiamo ricordare:

- Bonifico bancario internazionale (bank transfer, wire transfer)

---

<sup>31</sup> M. Favaro, *Manuale delle operazioni con l'estero*, cit., p. 29.



- Strumenti di incasso elettronico
- Assegno bancario internazionale (chèque o check)
- Cambiali internazionali (Bill of Exchange/promissory note)
- Incasso documentario transnazionale

## **Capitolo 3**

### **Il Credito Documentario**

*Sommario: Sezione prima - Le fonti - 1. Le origini - 2. Inquadramento giuridico nel «diritto internazionale commerciale dei privati» - 3. Le fonti - 3.1. a) internazionali - 3.2.b) interne - 3.2.1. Foro competente - 3.3. Cenni comparatistici - 3.4. La prassi - Sezione seconda - Caratteri peculiari del credito documentario - 4. La funzione del credito documentario nell'esecuzione dei contratti internazionali - 5. Nozione e caratteristiche essenziali - 6. Le tipologie di credito documentario - 7. Forme particolari di credito documentario - 8. Dal credito documentario alla garanzia autonoma - 9. La stand by letter of credit - 10. Norme in materia di stand by letter of credit - 10.1. (segue) Differenze con il credito documentario - 11. Le tre teorie sulla natura giuridica del credito documentario Sezione terza - Il contratto di credito documentario - Parte I: I rapporti tra le parti - 12. I soggetti del credito documentario - 12.1. Il rapporto tra ordinante e beneficiario - 12.2. I rapporti tra ordinante, banca emittente e le banche corrispondenti - 12.3. Il rapporto tra banca emittente e beneficiario - 12.4. Rapporto tra banca emittente e banca intermediaria - 12.5. Rapporto tra banca intermediaria e beneficiario - 12.6. Rapporto tra banca incaricata del rimborso e la banca incaricata del pagamento/negoziazione - 12.7. Rapporto tra banca negoziante/pagante il credito documentario e la banca che trasmette i documenti per conto del beneficiario - Parte II: Le fasi del credito documentario - 13. L'articolazione del credito - 14. Le fasi del credito documentario - 14.1. L'accordo compratore venditore - 14.2. L'incarico del compratore alla propria banca per l'emissione - 14.3. L'emissione del credito documentario - 14.4. La notifica del credito stesso al beneficiario - 14.5. La conferma del credito - 14.6. Modifica del credito documentario - 14.7. L'utilizzo del credito documentario - 14.7.1. La modalità di utilizzo - 14.8. L'esame dei documenti - 14.8.1. Criteri generali per l'esame dei documenti - 14.8.2. Le regole che la banca deve seguire nell'esame dei documenti - 14.8.3. Discrepanze(riserve) di un credito - 14.8.4. Il rifiuto dei documenti - 14.8.5. La responsabilità della banca nella verifica documentale - 14.8.6. I rischi per la banca(risvolti pratici) - 14.9. Il regolamento del credito documentario - Parte III: le eccezioni al pagamento - 15. Premessa - 15.1. Eccezioni relative al rapporto di valuta e al rapporto di provvista - 15.1.1. Il fallimento dell'ordinante - 15.2. Eccezioni opponibili relative al rapporto tra banca emittente e beneficiario ( rapporto di conferma del credito) - 15.2.1. L'eccezione di compensazione relativa ai rapporti personali fra banca emittente e beneficiario - 15.3. Eccezioni derivanti dall'incompletezza e irregolarità dei documenti - Sezione Quarta - Fenomeni patologici - 16. Fenomeni patologici - 17. Atti cautelari promossi dall'ordinante - 18. La frode del beneficiario - 18.1. L'exceptio doli.*

## *Sezione prima*

### *Le fonti*

#### **1. Le origini**

Fu nella metà dell'800 che i crediti documentari iniziarono a diffondersi negli Stati Uniti e in Gran Bretagna.

Il credito documentario nella sua struttura odierna, è presente da oltre un sessantennio, infatti prima però di essere disciplinato dalle NUU (Norme ed Usi Uniformi relativi al credito documentario), esso era stato oggetto di varie regolamentazioni nazionali ad opera di accordi interbancari di vari paesi, quali Finlandia, Usa, Germania, Norvegia, Francia, Italia, Cecoslovacchia, Argentina, Danimarca, Olanda.

Nel passaggio dall'uniformazione nazionale a quella internazionale con la redazione delle NUU, verrà ad assumere un ruolo preponderante la Camera di Commercio Internazionale (CCI).

L'esigenza di una regolamentazione di questi sistemi di pagamento divenne pressante quando, agli inizi del nostro secolo, gli Stati Uniti d'America assunsero una posizione dominante nell'ambito del commercio internazionale, ed un primo passo verso la definizione di una disciplina uniforme a livello internazionale dell'istituto si ebbe con la Conferenza sul credito dei banchieri di New York del 1920, in occasione della quale 35 banche adottarono regole comuni, informando i loro corrispondenti in tutto il mondo dell'iniziativa da esse in tal

senso assunta.

La prima stesura di un testo di *"Regole ed usi uniformi relativi ai crediti documentari"*, a cura della Camera di Commercio Internazionale, si ebbe peraltro solo alcuni anni più tardi, in occasione di un'altra conferenza tenutasi a Vienna nel 1933.

Le mutate condizioni dei traffici commerciali internazionali, inevitabile conseguenza del secondo conflitto mondiale, resero necessaria una profonda revisione delle *"Regole di Vienna"*: a tal fine venne convocato un Congresso a Lisbona (1951) nel corso del quale venne elaborato un nuovo testo delle Regole, noto come *"Regole di Lisbona"*, cui aderirono le associazioni bancarie di quasi ottanta Paesi.

Il tentativo di creare una disciplina uniforme in materia di crediti documentari venne peraltro parzialmente vanificato dalla resistenza opposta dalle banche inglesi e del Commonwealth, le quali continuarono a mantenere nei loro confronti un atteggiamento critico.

Tali resistenze trovavano parziale giustificazione sia nel timore che le *"Regole"* non venissero riconosciute dalle Corti inglesi, sia nell'eccessiva discrezionalità riconosciuta alla banca in sede di negoziazione del credito anche per effetto di una certa imprecisione delle norme, sia anche nelle profonde differenze esistenti tra numerose disposizioni contenute nelle *"Regole"* e gli usi e le norme di *common law* seguiti dalle banche inglesi. L'adesione del Comitato Nazionale delle banche britanniche avvenne solo nel 1962 con la stesura di un nuovo testo delle *"Regole"*, con l'attiva partecipazione delle banche stesse e da tale momento l'insieme di regole così elaborate assunse la denominazione, nella traduzione ufficiale italiana curata dall'ABI, di *"Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari"*.

Ulteriori revisioni delle "Norme" sono state introdotte nel 1974 (con decorrenza dal 1° ottobre 1975).

## **2. Inquadramento giuridico nel «diritto internazionale commerciale dei privati»**

L'espansione degli scambi economici mondiali e la sicurezza sempre maggiore che viene ricercata nelle operazioni commerciali internazionali, ha sviluppato negli ultimi anni l'uso del credito documentario.

Il credito documentario, costituisce la forma di intervento bancario nei pagamenti internazionali che favorisce il superamento dei rischi di insolvenza che ostacolano lo sviluppo degli scambi economici, portando ad elementi di sicurezza del commercio mondiale.

Il credito documentario rientra nell'ambito del diritto internazionale dei privati, ovvero quel complesso di norme diverse da quel diritto internazionale pubblico e dai singoli diritti statuali, nonché da pattuizioni *inter partes*, concernenti rapporti commerciali tra soggetti appartenenti a stati diversi, norme desumibili dall'applicazione di sanzioni non consistenti nella semplice riprovazione altrui, contro gli inosservanti.

## **3. Le fonti**

Il credito documentario essendo un'operazione utilizzata nel commercio transnazionale, ha una disciplina in continua evoluzione, che necessita di una notevole flessibilità da parte del legislatore statale, onde evitare di snaturarne la funzione. Ecco che, alla luce di questa breve premessa si può ben capire la scelta

di non disciplinare l'istituto da parte della maggior parte degli ordinamenti presenti nel resto del mondo. Solo l'Italia e gli Stati Uniti rappresentano delle eccezioni nel quadro della disciplina delle operazioni di credito documentario.

### **3.1. a) internazionali**

La principale ed universale fonte in materia è costituita dalle regole uniformi della Camera di Commercio Internazionale di Parigi (Norme e Regole Uniformi in tema di credito documentario-NUU). Queste regole rappresentano il punto di riferimento di tutte le transazioni commerciali internazionali.

La prima versione risalente al 1974 ha subito forti mutamenti, con conseguenti revisioni del testo.

La ragione di tali mutamenti si può riscontrare nell'evoluzione delle tecniche dei trasporti e della documentazione commerciale, ma anche a fattori negativi come la diffusione della frode marittima.

Attualmente è in vigore la versione 600 del 2007, che ha comportato uno snellimento da 49 a 39 articoli.

Si tratta di una compilazione a carattere privato, che riveste una grandissima importanza, in quanto le regole sono generalmente richiamate dalle banche nel contratto di apertura di credito e di lettere di credito.

L'efficienza di tali regole sta nel fatto che esse vengono periodicamente aggiornate grazie al contributo dei maggiori esperti del settore. Inoltre presso la Camera di Commercio Internazionale opera una *Commissione Tecnica esperta di pratiche bancarie* che contribuisce a definire la disciplina in materia.

Prima di apprezzarne il contenuto occorre determinarne la natura giuridica. Al riguardo si sono sviluppate 3 scuole di pensiero: la prima, che le qualifica come usi giuridici o normativi, quindi come vere e proprie fonti del diritto; la seconda considera le NUU come espressione di una nuova *lex mercatoria*; la terza che le considera clausole d'uso o semplici condizioni generali del contratto.

Per quanto concerne la prima ipotesi, è necessario dire che questo orientamento è da ritenersi prevalente, poiché in quanto usi contrattuali si limitano ad introdurre principi e regole di comportamento che le banche e gli operatori economici si trovano a dover utilizzare nelle operazioni in questione.

Soprattutto, considerando la loro natura transnazionale e la necessità della loro applicazione in più ordinamenti. E pertanto tali norme dovrebbero trovare applicazione nei contratti internazionali indipendentemente dalla volontà delle parti. Nel caso dei crediti documentari, l'assenza di discipline nazionali, ha facilitato la loro applicazione realizzando la loro funzione di usi normativi nonostante il fatto che siano di provenienza di un organismo privato, quale la Camera di Commercio Internazionale.

Gli usi normativi, richiamati anche dal nostro codice civile agli artt. 1 e 8 delle disp. prel. e 1374, sono detti anche consuetudini. La loro eterogeneità può condurre ad un approccio differenziato che individui in alcune di esse espressione di una *lex mercatoria*, mentre in altre, delle semplici condizioni contrattuali.

Per citare un esempio, il c.d. principio dell'indipendenza e dell'autonomia del credito rispetto ai rapporti sottostanti, cui si riferisce anche l'art. 1530 c.c., è indubbio che sia un principio universalmente riconosciuto, quindi *lex mercatoria*.

Mentre invece, per quanto riguarda le norme sulla responsabilità delle banche, più che usi, dovrebbero considerarsi condizioni generali di contratto.

La questione della natura giuridica delle NUU, apre la via a varie problematiche.

In particolare di natura processuale: la differenza tra usi normativi e usi contrattuali ha sicuramente importanza per quanto riguarda l'eventuale rilevanza d'ufficio ed ampiezza e legittimità della valutazione del giudice sul contenuto della singola regola.

Il problema della natura giuridica si intreccia anche con i profili di diritto transitorio, ovvero di quella disciplina applicabile ai crediti in corso, al momento dell'entrata in vigore delle nuove regole. Nel periodo di transizione dalle vecchie alle nuove NUU è importante la qualificazione da queste assunta, perché se a queste ultime si riconosce natura di usi contrattuali, per i crediti sorti in precedenza continuerà ad applicarsi la precedente disciplina espressamente richiamata.

Se invece si propende per la natura normativa sorge il problema dell'applicabilità dello *ius supervienes*.

In ultimo si possono porre problemi di natura transnazionale, dato che le banche di alcuni paesi non inseriscono nei testi contrattuali una clausola di rinvio alle NUU come invece prevede l'art. 1 delle norme stesse.

### **3.2. b) interne**

La disciplina normativa dell'istituto, nel nostro ordinamento, è ridotta in un'unica norma che ritroviamo all'interno del codice civile, all'art. 1530, norma che non è propriamente collocata,



nelle operazioni bancarie ma nella parte dedicata alla vendita su documenti.

Si tratta di una disciplina fortemente scarna, dove vengono messi in luce solo alcuni aspetti. Nel primo comma: si stabilisce che il beneficiario può rivolgersi all'ordinante solo dopo che la banca si è rifiutata di pagare, quindi in sostanza la sussidiarietà dell'obbligazione del compratore rispetto a quella incaricata del pagamento.

Dalla lettura del secondo comma emerge invece la *c.d. regola d'oro* del credito documentario, il principio dell'indipendenza, dell'autonomia, dell'astrattezza dell'obbligazione della banca, ovvero il fatto che quest'ultima può (nel credito confermato ma vale anche in quello irrevocabile) opporre solo le eccezioni relative ai documenti o fondate su vicende o vizi del rapporto tra banca e ordinante<sup>32</sup>.

### **3.2.1. Foro competente**

Come abbiamo visto, sussiste in merito al riconoscimento delle regole uniformi, un problema sulla loro qualificazione giuridica di esse, ovvero sulla loro possibile configurazione come *lex mercatoria* o come usi contrattuali.

Da questo sorge, come naturale conseguenza un ulteriore problema, quello di individuare dei criteri di risoluzione dei conflitti di leggi e di regole di diritto internazionale privato applicabili. Tale problema risulta particolarmente complesso a causa del fatto che nell'operazione sono coinvolti oltre che il compratore e il venditore, numerose banche di paesi diversi.

Per quanto riguarda il rapporto tra la banca e il beneficiario, il problema è stato quello di vedere se si debba applicare il primo o

---

<sup>32</sup>C. Costa, *Il credito documentario*, Utet, Torino, 1997.

il secondo comma dell'art. 25 delle disp. prel. del c.c., ovvero la legge del luogo di conclusione del contratto o del luogo dove è avvenuto il fatto da cui l'obbligazione deriva. Il problema oggi risulta però in parte superato con l'introduzione della Convenzione di Roma del 1980, sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, secondo cui, in base all'art. 4.1. ha rilievo la c.d. *prestazione caratteristica*, che è per opinione comune quella della banca la cui legge regolatrice sarebbe quindi quella applicabile. Quindi normalmente vale il diritto di colui che effettua la prestazione caratteristica, ovvero la prestazione contrattuale e non quella in denaro. Però questa regola in molti casi non funziona nella prassi. Nei casi di contratti di scambio, ad esempio non c'è nessuna prestazione caratteristica. Ci sono poi tantissimi contratti atipici dove le parti assumono diversi obblighi di prestazioni, la legge stabilisce che, il contratto soggiace al diritto con il quale presenta il collegamento più stretto. In un caso del genere esiste una grossa insicurezza giudica poiché è difficilmente prevedibile quale sarà il tribunale che deciderà di applicare. Pertanto per quanto riguarda il giudice competente è determinante il luogo ove ha sede la banca.

Nella prassi si dovrebbe stabilire il diritto applicabile attraverso un'apposita clausola. Infatti se le parti non riescono a mettersi d'accordo circa l'applicazione del diritto di una di esse, si può optare per la scelta di un terzo stato. La scelta del diritto può essere effettuata in ogni momento e quindi anche durante un procedimento davanti al tribunale.

Esiste anche un apposito regolamento comunitario, 44/2001/CE concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale. Il criterio generale illustrato è quello che il giudizio andrà

instaurato di fronte al tribunale competente nello stato membro in cui ha sede il soggetto convenuto e quindi per l'attore si tratta di instaurare un giudizio all'estero. Nelle controversie relative ai contratti è previsto anche un criterio alternativo, che consente di citare il convenuto straniero davanti al tribunale competente nello stato membro in cui la prestazione oggetto del contratto deve essere adempiuta. Se si tratta di una compravendita, il regolamento prevede espressamente che per il luogo di esecuzione deve intendersi quello in cui beni acquistati devono o dovevano essere consegnati. A norma del regolamento in oggetto è possibile inserire nel contratto una clausola, dove si predetermina il giudice competente, in deroga alla competenza dell'autorità giudiziaria. Tale clausola deve essere conclusa o confermata per iscritto. Il foro competente può essere anche efficacemente scelto anche mediante la semplice indicazione del luogo e non deve essere scelto un tribunale preciso. Ciò è particolarmente importante ove una società ha sede in un luogo ove non vi è un tribunale.

È bene pertanto, risolvere fin da subito nell'instaurazione del rapporto commerciale, la questione riguardante il giudice competente in caso di controversia tra le parti.

In tema di compravendita internazionale, è applicabile la Convenzione di Vienna del 1980, che in alcuni casi tende a discostarsi fortemente dal diritto nazionale.

La Cassazione ha ritenuto che la giurisdizione appartiene allo Stato in cui si trova il luogo di recapito finale della merce, ossia quello in cui i beni alienati entrano nella disponibilità materiale dell'acquirente. Questa è la Massima espressa dalle SS. UU. , con sentenza del 2009 n. 21191<sup>33</sup>, con la quale viene cristallizzato il

---

<sup>33</sup>[www.personaemercato.it](http://www.personaemercato.it) / 2009 /10/ Cass. 21191 del 2009

foro competente a decidere le controversie nascenti da compravendita internazionale di merci.

Più dettagliatamente, la Corte ha statuito che “In tema di compravendita internazionale di cose mobili, individuato il luogo di consegna in quello ove la prestazione caratteristica deve essere eseguita, e riconosciuto come luogo di consegna principale quello ove è convenuta la esecuzione della prestazione ritenuta tale in base a criteri economici (e cioè il luogo di recapito finale della merce, ove i beni entrano nella disponibilità materiale e non soltanto giuridica dell’acquirente), sarà dinanzi al giudice di quello Stato che tutte le controversie sorte in tema di esecuzione del contratto, ivi compresa quella relativa al pagamento dei beni alienati, andranno legittimamente introdotte e conseguentemente dibattute (a prescindere dal luogo in cui il vettore eventualmente incaricato prenda in consegna la merce stessa)”.

Merita di essere presa in considerazione la convenzione di Bruxelles sulla giurisdizione e il riconoscimento delle sentenze straniere del 1968, ai sensi dell'art. 5 n.1. Tale convenzione si applica all'intera materia negoziale e quindi anche ai negozi unilaterali, tra i quali va annoverato il rapporto tra banca emittente e beneficiario. Pertanto si è ritenuto che i negozi unilaterali recettizi si devono ritenere conclusi nel luogo in cui si trova il destinatario della dichiarazione, nel credito documentario irrevocabile, il rapporto tra banca e beneficiario è retto dalla legge del paese di quest'ultimo.<sup>34</sup>

### **3.3. Cenni comparatistici**

Nella legislazione dei singoli stati il credito documentario non ha

---

<sup>34</sup> Trib. Padova, 11 aprile 1985, in *Riv. Dir. Int. Priv. Proc.*, 1986, 374.

trovato ingresso, ma dobbiamo menzionare per lo più quelli che sono stati dei cenni sporadici:

- ◆ *art. 5 uniform commercial code*, il testo risale al 1940, ma fu rielaborato fino a raggiungere l'uniformità nel 1978. Questa disciplina è profondamente diversa da quella delle NUU. Questa normazione rappresenta insieme all'art. 1530 c.c. una eccezione alla regolamentazione del credito documentario rispetto al resto del mondo.
- ◆ la *consideration* nella common law: è quell'elemento che si aggiunge all'accordo e che decreta la vincolatività sul piano giuridico della promessa.

Il problema della *consideration* non riguarda tanto il credito documentario, ma piuttosto il rapporto tra la banca emittente e il beneficiario. Le promesse unilaterali, cioè efficaci senza accettazione, (quindi quella della banca emittente verso il beneficiario ex art. 10 a. e 10 b. NUU 1983), non sono riconosciute se non rivestono una forma particolare detta *deed* o *act under seal*. Tutto ciò non esclude che la legge scritta possa sanzionare certe promesse, ma senza la legge, la giurisprudenza non può fare niente in contrario, data la valenza in tali ordinamenti dello *stare decisis*, che in materia contrattuale assume la configurazione di fonte preminente.

In Gran Bretagna nessuna legge scritta sanziona le promesse unilaterali fatte dalla banca confermate al beneficiario, nonostante le proposte di revisione della *consideration*.

Negli Stati Uniti invece si è arrivati a prescindere da tale requisito.

Una disciplina del credito documentario la troviamo anche in medio oriente. Innanzitutto una disciplina è contenuta nel codice di commercio libanese (art. 32) del 1942, che ha costituito un

vero e proprio modello di riferimento per il commercio arabo, tanto che questa disciplina è stata poi ripresa nell'art. 408 del codice di commercio siriano del 1949.

Anche in Kuwait vi è una disciplina molto articolata del credito documentario introdotta con la redazione del nuovo codice di commercio (art. 367-377). Nei paesi arabi si oscilla tra l'affermazione dell'assoluta indipendenza, rispetto ai rapporti commerciali sottostanti, dell'obbligo di pagare dietro consegna dei documenti, e il tentativo di evitare, concedendo provvedimenti di blocco del credito, delle escussioni da parte dei beneficiari stranieri, o di agevolare i beneficiari locali<sup>35</sup>.

Ulteriori problemi sorgono in questo ambito per la diffidenza, da questi paesi dimostrata verso l'arbitraggio commerciale internazionale, e di conseguenza degli usi del commercio internazionale.

### **3.4. La prassi**

Come abbiamo già accennato, la prassi rappresenta una componente fondamentale della nostra materia, infatti è con la reiterazione di certi comportamenti degli operatori commerciali, che si sono prodotte le norme, riferendosi ai principi generali dei rispettivi ordinamenti con il successivo inquadramento nel diritto internazionale pubblico, come principi riconosciuti dalle nazioni civili. Si è infatti venuta a creare la c.d. Prassi bancaria uniforme (ISPB), anch'essa elaborata dalla CCI, che ha portato non tanto alla elaborazione di regole, ma bensì al riconoscimento di comportamenti.

---

<sup>35</sup>F. Castro, *La codificazione del diritto privato negli stati arabi contemporanei. Appunti sulla circolazione dei modelli normativi*, in *Riv. Dir. Civ.*, 1985, I, 387 ss.

Si è iniziato a parlare di Prassi Bancaria Uniforme solo nel 1993 seguito della pubblicazione 500 delle NUU. Questa fu la migliore formulazione possibile in quanto, non esistendo all'epoca una specifica raccolta, si preferì fare riferimento alla prassi bancaria internazionale, nonostante fosse oggetto di forti discussioni circa la sua effettiva valenza.

La prima pubblicazione fu quindi, quella riportata nelle ISBP ben nove anni dopo l'entrata in vigore della Pubblicazione 500. Era la pubblicazione ISPB 645/2002: questa Prassi bancaria Internazionale Uniforme relativa ai Crediti Documentari, riguardava un insieme di "comportamenti" sulla quale poi, si sono avviate le revisioni del 2008 (ISPB 681) riferita alle NUU 600 ed alla revisione del 2013( ISPB 745) anch'essa riferita alla Pubblicazione NUU 600.

E'ovvio che solo il trascorrere del tempo, porterà a una consolidata costruzione di "Prassi" in grado di arrivare addirittura a scalare il "rango" di Norme, qualora ritenute meritevoli di tale "promozione", in quanto ormai accettate in modo univoco e senza alcuna possibile defezione.

Esistono altresì alcune tipologie di credito documentario non disciplinate e neanche menzionate dalle NUU, che assolvono anch'esse a finanziare il commercio internazionale, create anch'esse dalla prassi riconducibili a tre schemi principali:

- ***antipatory credit***, volto a fornire al venditore - beneficiario i mezzi per l'apprestamento e la spedizione della merce;
- ***back to back credit***, dove il venditore-beneficiario sulla base del credito apertogli dal compratore-ordinante, apre un credito corrispondente al proprio fornitore;
- ***revolving credit***, dove il credito viene aperto per un determinato ammontare e con un termine di validità, ma

con l'intesa che all'utilizzo effettuato venga ripristinata la somma originaria, assolve pertanto ad una funzione continuativa.

Fino a poco tempo fa si aggiungevano a questi anche i *deferred payment credit* e la *stand by letter* ora entrambi previsti dalle NUU del 1983.



## *Sezione seconda*

### *Caratteri peculiari del credito documentario*

#### **4. La funzione del credito documentario nell'esecuzione dei contratti internazionali**

I crediti documentari sono il più frequente metodo di pagamento per le merci nel commercio di esportazione.

Rappresentano la forma più sicura di pagamento ed anche quella preferita dai venditori internazionali, soprattutto quando gli acquirenti sono stabiliti in mercati lontani. Questo perché l'utilizzo di altre forme di pagamento, come il bonifico bancario, che è uno strumento poco costoso di pagamento negli scambi commerciali, non protegge adeguatamente il compratore.

La loro funzione primaria è quella di procurare la massima sicurezza a tutti gli attori della transazione commerciale, ma oltre a questa ha anche una funzione indiretta, che è quella di garanzia, in quanto pone di fronte, al debitore originario, un altro debitore, la banca, la cui solvibilità assicura maggiori garanzie.

Il credito documentario è stato definito come un mezzo o negozio ausiliario secondario dove per ausiliario, si fa riferimento alla possibilità di rendere contemporaneo il pagamento del prezzo con la consegna e la spedizione delle merci, anche quando i contraenti siano domiciliati in diversi paesi, poiché i documenti rappresentano la merce.

È uno strumento insostituibile per il finanziamento del commercio internazionale, infatti questo comporta la sua scarsa

utilizzazione nelle operazioni domestiche.

Una ulteriore funzione è quella di rappresentare uno strumento di sicurezza anche in campo valutario ma soprattutto quella di finanziamento del compratore o del venditore. Infatti quando la banca apre il credito, e successivamente paghi allo scoperto, cioè senza ancora avere ricevuto copertura dell'ordinante, assume una funzione di finanziamento del compratore e quindi una operazione a rischio per la banca.

## **5. Nozione e caratteristiche essenziali**

Presupposto sostanziale del credito documentario è il rapporto di fiducia tra le parti.

Il credito documentario come strumento di pagamento, ha subito una diminuzione nel suo utilizzo dovuta alla diffusione nella prassi di altri strumenti che assicurano una grande tranquillità ai contraenti. Nonostante questo continua ad esso lo strumento più utilizzato, dato il suo perfezionamento e la sua flessibilità.

Le caratteristiche essenziali sono tre: astrattezza, autonomia e letteralità o formalismo.

Queste tre caratteristiche, mutate dalla teoria dei titoli di credito, vengono in essere quando ci si vuole riferire ad un particolare modo di atteggiarsi dei rapporti tra l'obbligazione di pagare una somma di denaro assunta dalla banca per incarico del cliente, e l'operazione che ha dato origine a tale ordine.

Il modo di atteggiarsi di questi rapporti comporta particolari risvolti pratici sul piano delle eccezioni opponibili al beneficiario da parte della banca che ha aperto o confermato il credito.

In particolare quando si parla di *astrattezza* e *autonomia*, ci si riferisce all'insensibilità e all'autonomia dell'obbligo assunto

dalla banca rispetto ai rapporti sottostanti, ovvero il rapporto di provvista tra ordinante e banca o al rapporto di valuta. Quando invece si parla di *letteralità*, si fa riferimento al principio complementare ai precedenti, secondo il quale la banca opera su documenti. La portata di questi principi in Italia è stata tutt'altro che pacifica.

La Corte d'appello di Milano in una sent. del 1976<sup>36</sup> si è espressa affermando che l'obbligazione assunta dalla banca mandataria è di norma autonoma, in quanto indipendente dal rapporto tra compratore e venditore; è letterale, in quanto disciplina unicamente la lettera di accreditamento o di conferma; è astratta in quanto distinta dai rapporti di valuta e di provvista.

#### **i) Astrattezza**

L' art. 4 delle NUU 600 stabilisce: *"I crediti sono per loro natura operazioni distinte dai contratti di vendita o da altri contratti su cui possono fondarsi; tali contratti non riguardano e non impegnano in alcun modo le banche, anche se un qualsiasi riferimento ad essi è incluso nel credito. Conseguentemente, l'impegno di una banca a pagare, accettare e pagare una o più tratte o a negoziare e/o adempiere qualsiasi altra obbligazione derivante dal credito non è soggetto ad azioni o eccezioni da parte dell'ordinante fondate sui suoi rapporti con la banca emittente o con il beneficiario."*

Con questo articolo nel quale viene messa in luce la caratteristica dell'astrattezza, si arriva a concepire la lettera di credito, indipendente dalla causa che l'ha fatta sorgere. In merito a questa caratteristica i magistrati della Suprema Corte di Cassazione, si sono così espressi *"Nella vendita di merci con apertura di credito, per il prezzo, da parte del compratore a*

---

<sup>36</sup>App. Milano, 27 aprile 1976, in *Banca Borsa*, 1976, II, 451.

*favore del venditore presso una banca, ove quest'ultima confermi il credito nei confronti del beneficiario il rapporto obbligatorio tra banca e beneficiario è astratto, cioè indipendente dal contratto di compravendita, e questo quale presupposto del mandato di apertura di credito incide nel rapporto obbligatorio tra la banca accreditante e il beneficiario, soltanto nel senso che l'obbligazione assunta dalla prima verso il secondo di mettere a disposizione di costui la somma oggetto dell'apertura di credito è condizionata all'esito positivo del controllo, da parte della banca (a ciò obbligata nei riguardi dell'ordinante), della regolarità dei documenti relativi alla vendita che il beneficiario ha l'onere di presentare alla banca stessa entro un certo tempo"*<sup>37</sup>.

## **ii) Formalismo/letteralità**

Il credito documentario, si basa sull'aspetto formale dei documenti e non sul valore sostanziale o sulle merci o servizi che questi rappresentano. Questo concetto è infatti riscontrabile all'interno dell'art. 5 NUU 600 dove si dice che: *"le banche operano su documenti e non su merci, servizi o altre prestazioni cui documenti possono riferirsi"*.

Il formalismo fa, quindi, riferimento ai documenti e significa, in pratica, che l'esame dei documenti, ossia la decisione se accettarli oppure rifiutarli, deve essere presa in base al loro aspetto formale, indipendentemente dal loro valore sostanziale.

L'art. 34 delle NUU precisa infatti: *"Le banche non assumono alcuna responsabilità per la forma, la sufficienza, l'esattezza, l'autenticità, la falsificazione, la portata legale di qualsiasi documento, né per le condizioni generali e/o particolari predisposte o aggiunte nei documenti; esse non assumono alcuna*

---

<sup>37</sup>Cass. 10 giugno 1983, n. 3992, in *Giur. Civ.* 1983, I, 2943.

*responsabilità nemmeno per la descrizione, la quantità, il peso, la qualità, lo stato, l'imballaggio, la consegna, il valore o l'esistenza delle merci rappresentate da un qualsiasi documento ....*<sup>38</sup>

A tal fine le banche esigono dall'ordinante la sottoscrizione di alcune clausole contenute nel modulo stesso di richiesta di apertura di credito.

Questa caratteristica risiede nel fatto che la banca deve limitarsi ad accertare all'atto della presentazione dei documenti, se il beneficiario abbia o meno ottemperato alle prescrizioni contenute nelle lettere di accreditamento o di conferma, atteso che l'obbligazione assunta dall'istituto di credito è disciplinata esclusivamente dalle citate lettere.

### **iii) Autonomia**

I crediti sono per loro natura operazioni distinte dai contratti di vendita o da altri contratti su cui si fondano. Il credito documentario è svincolato dai rapporti banca cliente o importatore esportatore, ed ogni variazione successiva non ha alcuna influenza su di esso. L'art. 4 delle NUU 600 "crediti e contratti" recita infatti come riportato *"il beneficiario non può in alcun caso avvalersi dei rapporti contrattuali esistenti tra le banche o fra l'ordinante e la banca emittente"*.

Quando la banca si impegna nei confronti del beneficiario, sia essa la banca emittente o confermante, assume la veste di obbligato principale, dando vita ad una obbligazione diretta e inderogabile a favore del medesimo, indipendentemente dallo status giuridico del compratore. Di conseguenza l'impegno della banca è indipendente dal contratto sottostante e non è soggetto ad alcuna azione o eccezione da parte dell'ordinante. La banca

---

<sup>38</sup>Www.inftub.com / economia / profili generali del credito documentario

emittente e/o la banca confermante, dovranno pertanto effettuare la prestazione per cui si erano impegnate.<sup>39</sup>

## 6. Le tipologie di credito documentario

La prassi ha creato svariati tipi di credito documentario, riconducibili allo schema delineato, anche se presentano particolari caratteristiche in base agli scopi perseguiti dalle parti.<sup>40</sup>

Una prima serie di distinzioni riguarda la struttura e le modalità di utilizzo del credito:

### • CREDITO REVOCABILE, IRREVOCABILE, CONFERMATO

*Credito revocabile*: contrariamente a quanto previsto con le UCP 500, le nuove norme escludono la possibilità che un credito possa essere emesso in forma revocabile.

Partendo dal 1° luglio 2007 un credito documentario sarà sempre irrevocabile anche se non indicato nel testo del credito.

Nonostante questo per meglio comprendere la funzionalità e le peculiarità di credito documentario irrevocabile merita una breve approfondimento di quello che era il credito emesso in forma revocabile. Infatti in questo caso, l'istituto di credito non si assumerebbe nessun impegno nei confronti del beneficiario, in quanto un credito revocabile può essere annullato o modificato dalla banca in qualsiasi momento e senza previo avviso al beneficiario. Appare evidente, quindi come l'istituto di credito possa rifiutare la propria prestazione in quanto suo diritto, tuttavia fino a quando la lettera di credito rimane in essere, gli

---

<sup>39</sup>A. di Meo, *Il credito documentario. La NUU 600 e la nuova prassi bancaria*, IPSOA, Milano, 2008, p. 72.

<sup>40</sup>G. Molle, *I contratti bancari*, in *Tratt. di dir. civ e comm.*, diretto da Cicu e Messineo, continuato da Mengoni, Giuffrè, Milano, 1981, p. 596 ss.

impegni assunti sono da rispettare.

Qualora la banca non rispettasse il mandato, essa deve opporre la cosiddetta giusta causa, al fine di non incorrere in una richiesta di risarcimento danni da parte dell'ordinante per l'inadempimento del mandato. Si può facilmente notare come in tal modo il venditore sia poco garantito da tale modello di intermediazione bancaria; infatti se la banca rifiutasse il pagamento del prezzo, ad esempio perché è intervenuta revoca del credito, il venditore si troverebbe esposto ad un eventuale inadempimento da parte del compratore. Per questo motivo risultano comprensibili le motivazioni che hanno portato le nuove norme ad escludere la possibilità che un credito possa essere emesso in forma revocabile.<sup>41</sup>

*Credito irrevocabile:* costituisce un impegno inderogabile della banca emittente, a condizione che siano presentati i documenti scritti e che siano rispettati i termini e le condizioni del credito a pagare il beneficiario, ovvero ad accettare tratte o negoziare il credito. Si può quindi riassumere dicendo che la banca assume in nome proprio, ma per conto dell'ordinante, l'obbligo del pagamento o dell'accettazione delle tratte verso il beneficiario.

L'istituto di credito in questione, assume così un ruolo di obbligato principale e l'ordinante quello di obbligato sussidiario. La caratteristica, che differenzia questo istituto dal credito revocabile, è appunto quella di apprestare la massima sicurezza al beneficiario, perché accanto all'obbligazione dell'acquirente della merce si pone, senza escluderla, quella banca, la quale per il tempo di validità del credito resta impegnata verso lui.

In altri termini il rapporto bancario, in questo caso, costituisce una particolare inserzione dei titoli di credito e della loro

---

<sup>41</sup>Www.mglobale.it / Le UCP 600

disciplina nel contratto di vendita, onde la caratteristica dei titoli in parola è l'astrattezza autonomia dei rapporti ed dei diritti ad essi inerenti, così nella struttura dell'operazione bancaria, l'istituto limita i propri al controllo della esattezza letterale e formale dei documenti rispetto al testo dell'apertura di credito. E ciò è tanto più evidente in quanto il 2 comma dell'art. 1530 c.c. consente alla banca confermante di opporre al venditore che ha consegnato i documenti le sole eccezioni derivanti dalla incompletezza o irregolarità di questi.

La dottrina ha peraltro sottolineato come la banca che, dopo aver ricevuto i documenti ed espletato la conseguente verifica sulla loro regolarità, si rifiuti di ottemperare al pagamento nei confronti del beneficiario, incorre, inevitabilmente, in una responsabilità di tipo contrattuale .

A conferma del principio dell'irrevocabilità, la disciplina dettata dalle Norme Uniformi (NUU), nella versione vigente, dispone che gli obblighi derivanti dal credito irrevocabile non possono essere né modificati né annullati senza l'accordo tra la banca emittente, l'eventuale banca confermante ed il beneficiario. Tale principio è valido sia in relazione al credito documentario irrevocabile non confermato, che al credito irrevocabile confermato, considerato che questi si differenziano esclusivamente per il fatto che la conferma da diritto al beneficiario di agire nei confronti della banca confermante e nei confronti di quella emittente, pur rimanendo immutata, in ambedue le tipologie, la caratteristica dell'irrevocabilità del mandato e la conseguente inopponibilità delle eccezioni derivanti dal contratto di compravendita.

Si parla di *credito confermato* quando, con l'apertura del credito, la banca, dichiara per iscritto (lettera di credito) di impegnarsi a eseguire l'obbligazione del compratore. All'obbligo della banca



che ha aperto il credito, segue quello di un'altra banca, generalmente del paese del beneficiario.

Il credito inoltre è detto *semplice o non confermato*, quando l'istituto di credito abbia promesso l'accettazione della tratta al destinatario delle merci, ma non ne abbia assunta come rigorosa obbligazione, in modo che si sia costituito nel venditore un diritto all'accettazione della stessa.

Generalmente in questo caso vi è spesso l'intervento di una banca intermediaria detta banca avvisante, la quale senza assumere alcun obbligo diretto, si limita da informare il beneficiario dell'apertura del credito e può assumere compiti esecutivi nell'ambito dell'operazione.

É opportuno sottolineare che la Giurisprudenza ha talvolta considerato propriamente irrevocabile il solo credito confermato ritenendo, invece, il credito irrevocabile non confermato soggetto a revoca per giusta causa, qualora il venditore beneficiario consegni merce viziata. La Suprema Corte ha evidenziato che, in tale ipotesi, sussiste un collegamento funzionale tra contratto di compravendita e contratto di apertura del credito, con immediata incidenza nel rapporto fra la banca accreditante ed il beneficiario.

Il mandato irrevocabile di apertura del credito documentario è conferito, dall'ordinante-compratore alla banca, anche nell'interesse del beneficiario-venditore, che è terzo; e pertanto, ai sensi dell'art. 1723, comma 2, c.c., nonostante la causa di irrevocabilità, può essere revocato dal mandante per giusta causa; la qual giusta causa non deve necessariamente soltanto consistere in un fatto o in un comportamento verificatosi nell'ambito del rapporto di mandato.

Pertanto, il collegamento funzionale tra il contratto di compravendita ed il contratto di mandato di apertura del credito documentario irrevocabile non confermato, risiede nel fatto che l'apertura di credito, specificamente finalizzata all'esecuzione del contratto di compravendita, rientra nell'orbita del sinallagma del contratto di compravendita relativamente all'obbligazione assunta dal venditore nei confronti del compratore. Per cui, le vicende del sinallagma nella vendita influenzano l'esecuzione del mandato di apertura del credito.<sup>42</sup>

**• CREDITO PER PAGAMENTO (a vista o a scadenza), PER ACCETTAZIONE, PER NEGOZIAZIONE**

Qui la differenza tra le tipologie, consiste nelle diverse modalità di realizzazione del diritto del beneficiario, a seguito della consegna di documenti.

Infatti, se nel credito per accettazione, si prevede l'accettazione di tratte pagabili ad una determinata scadenza, nel credito per negoziazione, si dà alla banca designata a negoziare, la possibilità di acquistare tratte e/o documenti, anticipando i fondi al beneficiario. Mentre invece il credito per pagamento, permette di pagare o incassare un determinato importo a vista o a scadenza.<sup>43</sup>

A numerosi problemi, ha dato luogo il cosiddetto "pagamento differito" (*deferred-payment credit*), con il quale si intende un credito documentario nel quale la banca impegnata si impegna a pagare, valutata la conformità dei documenti entro 5 giorni lavorativi successivi alla presentazione, dovendo effettuare il pagamento al beneficiario nei termini indicati nel credito.

---

<sup>42</sup> [www.filodiritto.com](http://www.filodiritto.com) / *Il credito documentario: caratteristiche e fasi operative*

<sup>43</sup> [www.popsoc.com](http://www.popsoc.com) / *Il credito documentario*

Qui, il pagamento viene effettuato in un momento successivo a quello della consegna dei documenti. Questo ha una evidente funzione di finanziamento per gli importatori, ponendosi come una alternativa al credito per accettazione di tratte: la banca infatti pagherà in un momento successivo a quello della consegna dei documenti, e di conseguenza conterà l'importo all'ordinante o gli richiederà la copertura più tardi di quanto normalmente avviene in assenza della clausola di differimento. Nel credito differito può anche accadere che l'ordinante ricevendo i documenti ritiri la merce già pervenuta prima del pagamento. La giurisprudenza italiana ha affermato in un primo momento che il differimento ha lo scopo di consentire al compratore di esaminare la merce prima del pagamento del prezzo, con ciò aprendo la strada della opponibilità di eccezioni fondate sul rapporto di valuta. Negli anni più recenti, la giurisprudenza ha riaffermato il principio della inopponibilità delle eccezioni fondate sui vizi della merce, assegnando al credito differito una funzione diversa da quella sopra evidenziata, rispetto a quella del controllo del corretto adempimento dell'obbligazione del venditore. In via di principio il differimento del pagamento non può servire a consentire all'ordinante di sollevare eccezioni relative allo stato, alla qualità o alla quantità della merce, bloccando il pagamento da parte della banca. La banca dovrà pagare comunque e, ogni questione relativa alla qualità e alla quantità delle merci andrà risolta tra l'ordinante e il beneficiario, al di fuori del meccanismo del credito documentario. Il controllo della merce potrebbe però evidenziare una frode manifesta, ed in questo caso il pagamento

potrebbe essere bloccato, ricorrendo ad un atto cautelare come vedremo successivamente<sup>44</sup>.

## 7. Forme particolari di credito documentario

Esistono poi figure particolari di credito documentario tra cui:

Il *credito di anticipazione (anticipatory credit) con clausola verde (green clause) o con clausola rossa (red clause)*: è un credito di anticipazione in cui il pagamento dell'anticipo viene effettuato dietro consegna di un titolo di deposito attestante l'avvenuto immagazzinamento della merce con conseguente costituzione in pegno. Consente al beneficiario di disporre di una determinata somma, prima della presentazione dei documenti, dietro rilascio di una ricevuta nella quale il beneficiario assume l'impegno ad utilizzare il credito emesso a suo favore.

- a) *clausola rossa o semplice (clean red clause)* , quando la banca avvisante e/o confermante è autorizzata a concedere avvisi al beneficiario contro presentazione di semplice ricevuta ad impegnarsi scritta da parte del beneficiario, ad utilizzare il credito per l'anticipo a fronte dell'acquisto di merci oggetto del credito e di conseguenza dei relativi documenti entro i termini di validità del credito.
- b) *clausola rossa documentaria (documentary red clause)*, conosciuta anche come *clausola verde (green clause)*, secondo la quale gli anticipi possono venire concessi, alla banca avvisante o designata soltanto dietro presentazione alla banca di una ricevuta di deposito (*trust receipt*) in magazzini pubblici della merce per il cui regolamento il

---

<sup>44</sup>App. Milano, 31 marzo 1981, in *Banca Borsa*, 1981, II, 170 ; Trib. Bologna , 15 maggio 1981, *ivi*, 1981.

credito è stato aperto. Il beneficiario dovrà inoltre far pervenire il suo impegno scritto, come per la forma precedentemente esaminata, presentare successivamente i documenti prescritti dal credito entro termini previsti.

In questi casi il beneficiario ha l'obbligo di curare la custodia delle merci ed eventualmente l'assicurazione, fino a che perfezionato l'imbarco potrà presentare alla banca incaricata i regolari documenti all'utilizzo del credito e liquidare così l'operazione e gli anticipi dovuti.

Il *credito rotativo (revolving credit)*, invece è un credito che si ripristina automaticamente dopo l'utilizzo per l'importo originario, senza che sia necessaria alcuna modifica. In pratica è una normale apertura di credito, il cui importo dopo ogni utilizzo viene ripristinato automaticamente e messo a disposizione del beneficiario per un determinato numero di volte, prevedendo l'impegno della banca emittente e dell'eventuale banca confermante di rinnovare l'impegno assunto nei confronti del beneficiario ad onorare il credito, fino al raggiungimento di un ammontare prefissato. Questo tipo di credito ha come presupposto, un contratto tra compratore e venditore che prevede un certo numero forniture ripartite nel tempo. Quindi il compratore potrà far emettere un credito irrevocabile e rotativo per un impegno che copra il valore della singola fornitura, da rinnovare per un numero di volte che rappresenta il numero di forniture concordate con il venditore. Il beneficiario può utilizzare il credito in più occasioni fino al raggiungimento del plafond prefissato dall'ordinante. Quindi la somma destinata al pagamento viene ripristinata dopo ogni pagamento nei limiti dell'ammontare originario, per consentire ulteriori spedizioni di merce. I vantaggi che il compratore può ottenere da questo

consistono: nello spuntare sul mercato condizioni a lui più favorevoli; ripartire le spedizioni secondo una pianificazione delle conseguenze; ridurre le commissioni bancarie; ridurre i tempi di gestione amministrativa.

Per il venditore i vantaggi consistono nel definire subito un contratto a medio termine; pianificare la produzione e le consegne riducendo i costi; ridurre anche per lui le commissioni bancarie; ridurre la gestione amministrativa. Il credito rotativo non è disciplinato dalle NUU in quanto trattasi di un normale credito documentario che si ripete per un periodo di tempo prefissato.

Il credito rotativo è indicato in tutti questi casi in cui tra compratore e venditore si concordi una fornitura di beni, le cui consegne avverranno in un periodo di tempo predeterminato per motivi di valore uguale (credito rotativo non cumulativo) oppure, per consegne i cui importi potrebbero subire di volta in volta, delle variazioni (credito rotativo non cumulativo) anche se il totale degli utilizzi dovrà necessariamente rappresentare l'importo del credito per numero di volte in cui è reso rotativo.

Il *credito sussidiario* detto anche *contro-credito*, o *credit0 back to back*: è una forma di credito documentario aperto a favore di un secondo beneficiario su ordine del beneficiario originario. Si tratta in sostanza di due crediti documentari, il secondo dei quali dipende dal primo. Il beneficiario di un credito documentario, irrevocabile, dispone a sua volta di aprire un credito documentario a favore di terzi per l'acquisto delle merci o dei servizi che sono oggetto del credito base. L'intermediario, beneficiario del credito, può ottenere dalla banca, il finanziamento necessario, sulla garanzia offertagli dal credito base. In questo modo può ottenere dalla banca presso la quale è

pagabile a suo favore il credito aperto dal compratore/ordinante, l'apertura di un secondo credito (il *back to back*) a favore del fornitore della merce. Si avranno così due crediti: il *credito base*, aperto in forma non trasferibile, a favore dell'intermediario; e un *contro-credito* conosciuto anche con il termine di *credito sussidiario*, aperto dalla banca dello stesso intermediario su cui è pagabile il credito base a favore del fornitore effettivo della merce. L'intermediario sarà quindi sia: beneficiario del credito base; sia di ordinante del credito sussidiario.

Questo credito viene utilizzato per ragioni di riservatezza, ovvero si vuole evitare che si venga a conoscenza della fonte di approvvigionamento della merce. Se quindi, questi due crediti sono correlati e interdipendenti da un punto di vista strettamente economico, non lo sono da un punto di vista giuridico, in quanto il *back to back* non è assolutamente assoggettato alle condizioni del credito base, come lo è invece il credito trasferibile. Il *back to back*: non deve rispettare i termini e le condizioni del credito base; la valuta può essere modificata; può essere previsto un tipo di trasporto diverso rispetto a quello previsto per il credito base; i documenti non necessariamente devono essere gli stessi.

In sostanza, l'operatività di un contro credito è subordinato all'esistenza da parte del suo ordinante, di disponibilità finanziarie o di linee di credito. Diverse sono le motivazioni che possono spingere, un operatore economico a richiedere l'emissione di un contro-credito sulla base di un credito documentario emesso a suo favore.

Generalmente questa figura viene utilizzata nell'ambito di operazioni complesse, quali ad esempio quelle di compensazione

internazionale consistenti nella combinazione incrociata di più crediti documentari.

Il *credito trasferibile* ( *transferable credit*): disciplinato dall'art. 38 delle NUU 600, si ha quando, all'atto della emissione, è previsto che i diritti legati al credito possano essere trasferiti ad uno o più beneficiari diversi da quello indicato in origine, in modo che il primo beneficiario possa utilizzare il credito per soddisfare i propri fornitori detraendo il proprio guadagno. Dal credito trasferibile va tenuta distinta la mera cessione dei proventi di credito, che va configurata come una mera cessione di credito. Generalmente viene utilizzato quando, chi negozia la vendita di una merce o di un servizio (cioè il primo beneficiario), non è l'effettivo produttore, ma un intermediario che dovrà procurarsi la merce o il servizio, da uno o più fornitori che si troveranno così ad essere secondi beneficiari del credito emesso in forma trasferibile. Questo secondo beneficiario potrà utilizzare il credito a suo favore consegnando i documenti alla banca trasferente che seguirà la prestazione a condizione che gli stessi risultino conformi ai termini e alle condizioni del credito trasferibile. Il ricorso al credito trasferibile trova applicazione in due casi: in primo luogo, quando tra il compratore e il beneficiario effettivo, si interpone un intermediario (agente, commissionario) che è estraneo all'esecuzione del contratto di fornitura, che si svolge tra compratore e il produttore diretto (è il caso delle società commissionarie, che intervengono nel proprio paese per reperire la merce che interessa al compratore estero). In questi casi, la società commissionaria, percepirà a parte, un compenso rappresentato da una provvigione, mentre se il credito sarà stato aperto per un importo di 100 verrà trasferito per lo stesso importo.



In secondo luogo, quando il primo beneficiario è una ditta import/export che vuole mantenere la titolarità delle forniture. Questo caso si distingue dal precedente perché il trasferimento avverrà in misura inferiore all'importo originario del credito. Quindi se il credito è stato emesso per 100, verrà trasferito per un importo pari ad 80. la differenza in questo caso riguarda il guadagno della società di import-export, cioè del primo beneficiario.

Affinché un soggetto possa trasferire un credito documentario è necessario che siano rispettate alcune condizioni, ovvero, il fatto che il credito sia considerato trasferibile, dalla banca emittente; il fatto che il credito non sia già stato trasferito, in ragione del fatto che esso può essere trasferito una sola volta, quindi non potrà essere trasferito dal secondo beneficiario ad un terzo. Inoltre il beneficiario di un credito trasferibile potrà disporre il trasferimento dello stesso soltanto nei termini e alle condizioni precisate nel credito originario.

Quindi alla luce di tutto questo possiamo dire che il primo beneficiario, può senza dover ricorrere a propri mezzi finanziari o ai propri fidi bancari, trasferire i diritti di un credito documentario, emesso a suo favore, ad un terzo, garantendogli così il pagamento della merce spedita al compratore. Rappresenta pertanto un mezzo per quegli operatori privi di sufficienti risorse finanziarie, in quanto dà la possibilità di trattare affari anche importanti, senza dover movimentare fondi e senza dover ricorrere a fidi bancari.

Nella pratica bancaria il credito trasferibile viene trattato con diffidenza dalle banche in quanto comporta rischi aggiuntivi, soprattutto per la banca incaricata di trasferire il credito che si trova nella duplice posizione di rispondere nei confronti della

banca emittente da una parte, e del secondo beneficiario dall'altra.

## **8. Dal credito documentario alla garanzia autonoma**

La problematica delle garanzie autonome o "a prima richiesta" si intreccia con il fenomeno del credito documentario.

Nel sistema legislativo italiano, sono espressamente previste solo tre tipi di garanzie: pegno, ipoteca, e fideiussione, di cui solo l'ultima è personale. La garanzia personale, ha un preciso scopo: quanto maggiore è il numero di soggetti che rispondono del debito, tanto maggior è la sicurezza di riscuotere l'intero credito da parte del venditore. L'elemento caratteristico è l'accessorietà del rapporto di garanzia rispetto al contratto principale. Ciò si evince dal fatto che il fideiussore può opporre al creditore tutte le eccezioni spettanti al debitore garantito tranne quella derivante dall'incapacità (art. 1945 c.c.). La disciplina della fideiussione tuttavia contiene numerosi vincoli posti a tutela di colui che garantisce e si configurano come *favor fideiussoris*.<sup>45</sup>

Il rischio è che, nel caso in cui il debitore non paghi, diventi difficile per il creditore ottenere un ristoro rapido ed efficace. Per evitare ciò si sono affermate nuove forme di garanzia nel contesto italiano come ad esempio garanzie che prevedono la c.d. Clausola di pagamento "a prima richiesta"<sup>46</sup> fino alla diffusione di una tipologia del tutto atipica per l'ordinamento italiano, quale è il contratto autonomo di garanzia o garanzia "a prima

---

<sup>45</sup>G. Sicchiero, *Le garanzie bancarie*, in AA. VV., *L'attività delle banche*, a cura di A. Urbani, Padova, CEDAM, 2010, p. 189.

<sup>46</sup>G. B. Portale, *Nuovi sviluppi del contratto autonomo di garanzia*, in *Banca borsa*, 1985, I, pp. 169 ss.

richiesta".<sup>47</sup>

Con una recente sentenza della Cassazione, la n. 3947, del 18 febbraio 2010<sup>48</sup>, la Corte ha chiarito i tratti differenziali tra la fideiussione e il contratto autonomo di garanzia<sup>49</sup>.

Le sezioni unite hanno affermato che la clausola a prima richiesta è sufficiente per rendere autonoma la garanzia.

Inoltre, come affermano altre pronunce della stessa Corte<sup>50</sup>, l'inserimento in un contratto di fideiussione della clausola di pagamento a prima richiesta senza eccezioni vale di per sé a qualificare il negozio come contratto autonomo di garanzia, in quanto è incompatibile con il carattere di accessorietà che caratterizza il contratto di fideiussione, salvo quando vi sia una evidente discrasia all'interno del contenuto della convenzione negoziale<sup>51</sup>.

La carenza dell'elemento dell'accessorietà si riscontra nel fatto che, il garante si impegna a pagare al beneficiario, senza opporre eccezioni in ordine alla validità e/o all'efficacia del rapporto di base.

La diversità di struttura e di effetti rispetto alla fideiussione si riflette sulla causa concreta del contratto di garanzia, la quale risulta essere quella di trasferire da un soggetto ad un altro il rischio economico connesso alla mancata esecuzione di una prestazione contrattuale, sia essa dipesa da inadempimento colpevole oppure no.

---

<sup>47</sup>G. B. Portale, *Fideiussione e Garantievertrag nella prassi bancaria*, in *Nuovi tipi contrattuali e tecniche di redazione nella pratica commerciale*, a cura di P. VERRUCOLI, Quaderni di Giur. comm., Milano, Giuffrè, 1978, pp. 5 ss., ; Cass., 1 ottobre 1987, n. 7341, in *Foro it.*, 1988, I, p. 106

<sup>48</sup> Cass., 18 febbraio 2010, n. 3947, in *Banca borsa*, 2010, II, 257 ss.

<sup>49</sup> [www.neldiritto.it/appgiursprudenza.asp?id=5135#.VgHJCijbw2Y](http://www.neldiritto.it/appgiursprudenza.asp?id=5135#.VgHJCijbw2Y)

<sup>50</sup> Cass., 19 maggio 2011, n. 10998, in *Foro.it*, Mass., 2011, 669.

<sup>51</sup> G. Portale, *Lezioni pisane di diritto commerciale*, Pisa University Press, 2014, p.

La caratteristica principale della c.d. *Garantievertrag*, è la sua indipendenza dall'obbligazione principale, distinguendosi così, dalla fideiussione, in quanto mentre il fideiussore è debitore allo stesso modo del debitore principale e si obbliga direttamente ad adempiere, il garante si obbliga, non tanto a garantire l'adempimento, quanto piuttosto a tenere indenne il beneficiario dal nocumento per la mancata prestazione del debitore, spesso con una prestazione solo equivalente e non necessariamente corrispondente a quella dovuta.

Questa differenza si riflette anche in relazione al credito documentario, infatti con la garanzia autonoma, la banca, assume per conto dell'ordinante, un'obbligazione distinta e indipendente, sia rispetto al rapporto con l'ordinante, sia rispetto al rapporto garantito.

La banca in questo caso, si impegna non verso il beneficiario, ma verso l'altra banca (estera).

Per quanto riguarda il comportamento che la banca italiana deve tenere in caso di escussione di garanzie nella specie, su di essa non incombe alcun obbligo di verificare che la richiesta di pagamento non sia abusiva, né alcun dovere di protezione dell'ordinante nel rispetto dei principi di diligenza nell'adempimento e di buona fede nell'esecuzione del contratto (artt. 1175 e 1375 c.c.), ha semplicemente l'onere di informare il proprio mandante della richiesta di pagamento da parte del beneficiario, in modo da poter opportunamente opporre l'«*exceptio doli*».

La garanzia autonoma permette una libera circolazione dei capitali e il pronto soddisfacimento dell'interesse del beneficiario, il quale può così porre affidamento su di una rapida e sollecita escussione di una controparte affidabile, senza il

rischio di vedersi opporre, in sede processuale, il regime tipico delle eccezioni fideiussorie.

Si è inoltre ritenuto che, il contratto atipico di garanzia, abbia anche di una funzione di tipo "cauzionale" data la possibilità di evitare una lunga e improduttiva immobilizzazione di capitali, conseguenza ineludibile del deposito cauzionale.

Alla luce questa illustrazione sono evidenti le ragioni che hanno portato al successo sia dei crediti sia delle garanzie autonome data la loro funzione primaria, ossia quella di conferire la massima sicurezza negli scambi, assicurando un semplice e rapido mezzo di pagamento, nel caso del credito documentario, capace di colmare dal punto di vista economico lo scarto di tempo necessario al trasporto delle merci grazie al trasferimento del rischio sui documenti. Oppure nel caso della garanzia autonoma, l'impegno inderogabile di copertura assunto da una o più banche.

## **9. La *stand by letter of credit***

La lettera di credito *stand by letter* è una tipologia operativa che sta a metà strada tra la garanzia bancaria e il credito documentario.

Essa è una forma particolare di obbligazione che diversamente dal credito documentario, non costituisce un impegno diretto della banca a pagare, accettare o negoziare, ma un impegno di pagamento che la banca emittente rilascia a favore del beneficiario, dandogli la possibilità di attivarla nel caso in cui l'operazione garantita non sia regolata direttamente dal debitore.

È una garanzia bancaria autonoma molto simile alle garanzie a prima domanda, in cui la banca emittente si impegna per un periodo determinato di tempo e per un importo massimo prestabilito ad eseguire la prestazione promessa a favore di un beneficiario a presentazione di un documento espressamente prescritto nella *stand by* contenete un'attestazione con la quale lo stesso dichiara che il debitore non ha provveduto al regolare adempimento delle obbligazioni contrattuali pattuite. In una compravendita di merce, l'accordo commerciale che sottende a l'emissione di una lettera di credito *stand by* prevede che a fronte della spedizione di merce, il cui pagamento avverrà in via posticipata a mezzo di bonifico bancario, il compratore dia istruzioni alla propria banca di aprire a favore del venditore una lettera di credito *stand by* a garanzia del pagamento concordato ad una certa scadenza. Spedita la merce insieme ai documenti originali nel caso in cui il compratore non dovesse eseguire il relativo pagamento al momento pattuito a mezzo di bonifico bancario, il venditore potrà attivare la *stand by* che è destinata ad operare in una situazione di non adempimento del contratto sottostante, e non come il credito documentario, in veste di adempimento per conto del compratore ordinante. Trattarsi di una operazione bancaria che ha trovato diffusione solo a partire dalla seconda guerra mondiale, per trovare un primo loro riconoscimento nelle NUU nel 1983, utilizzata soprattutto negli Stati Uniti, per colmare la carenza giuridica che non permetteva alle banche statunitensi di rilasciare garanzie bancarie (tipo fideiussioni bancarie) quali negozi giuridici accessori ad altri rapporti giuridici sottostanti. Non potendo superare gli adempimenti previsti dalle norme interne, che non prevedevano l'emissione di garanzie a favore di terzi, si cercò di trovare una

soluzione operativa che rispondesse alle esigenze degli operatori. Questo portò all'evoluzione della classica lettera di credito come strumento di pagamento per passare poi ad un cambiamento della sua funzione, attraverso la presentazione di documenti diversi rispetto a quelli richiesti dalla lettera di credito. Nella lettera di credito *stand by*, non viene richiesta la presentazione de documenti dimostrativi originali dell'avvenuta spedizione, bensì una dichiarazione del beneficiario, attestante che nonostante abbia provveduto a eseguire la fornitura in base all'ordine fornitogli dal compratore, quest'ultimo, non ha adempiuto alla propria obbligazione.

In sintesi, una *Stand by letter of credit* è una lettera di credito emessa per garantire l'esecuzione di un contratto o di una obbligazione, ed utilizzabile prima di una certa data di validità mediante tratta su banca emittente, normalmente accompagnata da una semplice dichiarazione scritta dal beneficiario precisante che l'ordinante non ha eseguito il proprio contratto. La *stand by letter of credit* può essere emessa a fronte di qualsiasi tipo di obbligazione contrattuale, assunte anche in base a: contratti di appalto, fornitura di merci, rimborso di crediti, risarcimento circa il mancato rispetto delle obbligazioni contrattuali.

## **10. Norme in materia di *stand by letter of credit***

Al fine di favorire una loro diffusione, non essendo riconosciute a livello internazionale, bisognava trovare una soluzione per assicurare gli operatori economici di tutto il mondo, soprattutto di *civil law*, che la *stand by letter* non essendo un mezzo di pagamento, ma uno strumento di garanzia, assolvendo ad una

funzione diversa da quella di credito documentario, conteneva le stesse caratteristiche giuridiche della lettera di credito: l'autonomia, l'astrattezza e il formalismo. Questo fu reso possibile con la pubblicazione 400 da parte della CCI, che entrò in vigore il 1° ottobre del 1984, introducendo la possibilità di applicare tali norme alla *stand by letter of credit*. Questo ovviamente è stato poi confermato nelle successive revisioni delle NUU. Questa normativa però non risultò adeguatamente idonea a disciplinare le *stand by*, tanto da indurre la CCI ad elaborare sulla spinta delle associazioni bancarie dei paesi del nord, una norma specifica sulle *stand by*, che si aggiunge a quella delle NUU, ovvero stiamo parlando della normativa della International Stand by Practice (ISP 98).

### **10.1. (segue) Differenze con il credito documentario**

Come già accennato, anch'essa è un'operazione di pagamento come il credito documentario, ma in essa prevale la funzione di garanzia.

Il beneficiario attiverà la garanzia solo se non avrà ricevuto il pagamento dall'ordinante entro i termini previsti dal contratto.

Diversamente dal credito documentario, la *stand by*, non costituisce un impegno diretto della banca, ad onorare, negoziare, ma solo una garanzia di pagamento che la banca rilascia al beneficiario impegnandolo ad eseguire la prestazione nel caso di una su eventuale richiesta di pagamento. Quindi con le *stand by* sparisce la funzione intermediaria della banca, in quanto ordinante e beneficiario si accordano a far sì che si faccia



uso di un credito documentario solo se l'ordinante non adempia. Inoltre mentre con il credito documentario, è la banca stessa che assume direttamente l'impegno ad eseguire la prestazione, con la *stand by*, l'impegno rimane a carico dell'ordinante. La banca interviene solo successivamente nel caso in cui l'ordinante non esegua il contratto o l'obbligazione. Infatti se il credito documentario contempla il pagamento a fronte di un adempimento, la *letter of credit* prevede il pagamento solo a fronte di un inadempimento.

Inoltre tra i momenti differenziali c'è anche il fatto che per la *stand by letter* si sconsiglia l'uso dei moduli uniformi (*formules normalisées*) utilizzati per il credito documentario tradizionale.

In realtà la *stand by*, semplifica di gran lunga la gestione dell'operazione, poiché nel caso di regolare adempimento del debitore, la sua funzione non viene attivata e non devono essere presentati quei documenti che sono invece indispensabili per ottenerne il pagamento nelle normali operazioni. Se il debitore paga regolarmente, la *stand by*, non viene attivata e l'operazione si chiude senza ulteriori adempimenti e con un sensibile contenimento in termini di costi delle commissioni bancarie.

Si preferisce comunque l'utilizzo del credito documentario rispetto a singole forniture o distanti nel tempo. Qualora invece vi siano forniture ripetitive, cioè di ordini aperti, la *stand by* diviene uno strumento particolarmente conveniente, in quanto l'importo della *stand by* sarà pari alla massima esposizione dei crediti vantati dall'esportatore nei confronti del debitore.

Per concludere possiamo affermare che la *stand by* è una forma particolare di credito documentario il cui scopo è analogo a quello della garanzia di pagamento, in quanto serve ad assicurare il pagamento in casi di inadempienza da parte

dell'ordinante.

## **11. Le tre teorie sulla natura giuridica del credito documentario**

Al momento sono ancora tre le teorie che si contendono la natura giuridica del credito documentario: la delegazione cumulativa passiva, il mandato senza rappresentanza e il negozio plurilaterale del diritto consuetudinario.

Partiamo dall'esame dalla prima delle tre teorie, ovvero quella della delegazione cumulativa passiva.

I rapporti tra la delegazione e il credito documentario hanno fatto presupporre per parte della dottrina la sussistenza di un rapporto di *genus* (delegazione) a *species* (credito documentario). In realtà questa è da escludere, per la rilevanza in materia della teoria della nullità della doppia causa ai sensi del comma 2 dell'art. 1271 c.c., secondo la quale, il delegato ha la facoltà di eccepire la nullità, l'annullamento e/o l'inefficacia di entrambi i rapporti.<sup>52</sup>

Con l'apertura di credito documentale, confermato o irrevocabile, ha luogo una delegazione obbligatoria costituita da un triplice rapporto:

- rapporto delegante - delegatario (compratore-venditore) di compravendita;
- rapporto delegante - delegato (compratore-banca) di mandato, con il quale si incarica la banca di pagare il venditore;
- rapporto delegato - delegatario (banca-venditore), con il quale la banca apre il credito a favore del venditore e si

---

<sup>52</sup>[www.diritto-civile.it/](http://www.diritto-civile.it/) La delegazione di pagamento art. 1268 c.c.

obbliga a pagargli il prezzo contro consegna dei documenti rappresentativi, senza potergli opporre se non le eccezioni che derivano da incompletezza e irregolarità.<sup>53</sup>

Alla luce di questo, è stata sostenuta la tesi che nel credito documentario si ravvisi una **delegazione cumulativa** (per la permanenza dell'obbligazione del compratore) **passiva** (perché il delegato si obbliga a dare e non a ricevere). Per comprendere meglio questo argomento è bene richiamare le norme del cod. civile in materia di delegazione:

Art.1268 c.c. Delegazione cumulativa. *Se il debitore assegna al creditore un nuovo debitore, il quale si obbliga verso il creditore, il debitore originario non è liberato dalla sua obbligazione, salvo che il creditore dichiari espressamente di liberarlo.*

*Tuttavia il creditore che ha accettato l'obbligazione del terzo non può rivolgersi al delegante, se prima non ha richiesto al delegato l'adempimento .*

Art 1269 c.c Delegazione di pagamento. *Se il debitore per eseguire il pagamento ha delegato un terzo, questi può obbligarsi verso il creditore, salvo che il debitore l'abbia vietato.*

*Il terzo delegato per eseguire il pagamento non è tenuto ad accettare l'incarico, ancorché sia debitore del delegante. Sono salvi gli usi diversi.*

La disciplina della delegazione cumulativa passiva si può riassumere affermando che: se il debitore assegna al creditore un nuovo debitore, il quale si obbliga verso il creditore stesso, il debitore originario non è liberato dalla sua obbligazione, salvo che non sia il creditore che dichiari espressamente di liberarlo. Tuttavia il creditore che ha accettato l'obbligazione del terzo non

---

<sup>53</sup> Cass., 28 gennaio 1983, n. 813, in *Banca borsa*, 1983, II, 393.

può rivolgersi al delegante se prima non ha richiesto al delegato l'adempimento.

È stata ritenuta da alcuni autori, quale natura giuridica del credito documentario irrevocabile. L'accettare questa tesi porta alla conseguenza che la caratteristica di "astrattezza" del credito documentario non può avere portata illimitata e che quindi, nonostante il chiaro dettato della legge, debbano ritenersi comunque opponibili quelle eccezioni consentite al promittente dalla delegazione cosiddetta "pura", come ad esempio: *la nullità del rapporto di compravendita* o, quantomeno, la contemporanea *nullità di esso e di quello di mandato intercorso tra l'ordinante e la banca* (la cosiddetta nullità della doppia causa), *la mancanza originaria o sopravvenuta del suddetto mandato, i vizi di esso, i vizi relativi allo stato ed alla qualità dei beni oggetto della compravendita*, se dimostrati.

Una tesi questa che non tiene conto del fatto che, ampliando l'elenco delle eccezioni opponibili dalla banca, si aprirebbe la strada a possibili abusi da parte del compratore, il quale, comunicando all'istituto emittente pretestuosi vizi della merce, potrebbe bloccare il pagamento, se il contratto non fosse per lui più conveniente. In conclusione la descritta tesi non sembra rispondere alle esigenze reali del commercio internazionale.

Altra teoria è quella del **mandato senza rappresentanza** che viene definito come il contratto con il quale una parte si obbliga a compiere uno o più atti giuridici per conto dell'altra. Il fatto che il mandato però sia senza la rappresentanza, fa sì che il mandatario, che agisce in proprio nome, acquista diritti e assume obblighi derivanti da atti compiuti con i terzi, anche se questi avevano avuto conoscenza del mandato, di conseguenza i terzi non hanno alcun rapporto diretto con il mandante.

Questa tesi presenta l'inconveniente di essere unilaterale, ossia non tiene conto della necessità, per essere accettabile, che la natura giuridica del mandato debba comprendere tutti i rapporti che si costituiscono fra i soggetti che intervengono nel credito documentario.

Ultima natura giuridica proposta è quella del **negozio plurilaterale tipico nel diritto consuetudinario**. E' questa una delle più recenti interpretazioni dottrinali, con la quale, in pratica, il credito documentario viene considerato un contratto regolato dalla *lex mercatoria*. Questa teoria, sostenuta da diversi autori fra cui Balossini<sup>54</sup>, tiene conto delle reali esigenze degli scambi del commercio internazionale, tendendo a configurare per essi una disciplina elastica ed in continua evoluzione a fronte di normative statali sovente inadeguate. Questa interpretazione viene comunque criticata da Costa per il quale la presenza delle NUU della CCI sulla scena internazionale non può sostituire l'applicazione dell'art. 1530 del codice civile italiano sul credito documentario, in quanto costituisce la disciplina dettata ad hoc da un legislatore nazionale, per regolare un'operazione del commercio internazionale.

---

<sup>54</sup>C. Balossini, *Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari*, Giuffrè, Milano, 1988.

## *Sezione terza*

### *Il contratto di credito documentario*

#### *Parte I : I rapporti tra le parti*

## **12. I soggetti del credito documentario**

I soggetti che sono coinvolti in una operazione di credito documentario sono diversi, e sono minimo tre: ordinante, beneficiario, la banca (emittente o ordinante).

L'*ordinante* è il soggetto per conto del quale la lettera di credito viene emessa, è l'acquirente/importatore di merci o servizi.

Il *beneficiario* è il soggetto a favore del quale è stato emesso il credito documentario, si identifica con il venditore/esportatore di merci o servizi.

La *banca emittente o ordinante* avente sede nel paese del compratore è l'azienda di credito che apre il credito documentario su istruzioni ricevute dall'ordinante.

Oltre a questi tre soggetti, parti necessarie del rapporto, ve ne sono altri non altrettanto necessari, ma meramente eventuali che si possono aggiungere al rapporto in caso di transazioni internazionali. Ovvero:

- la *banca avvisante o notificatrice*: è una corrispondente della banca che emette il credito, generalmente situata sulla piazza del beneficiario, e quindi in caso di rapporto transnazionale, in un paese straniero rispetto alla banca emittente. Ha il compito di notificare al beneficiario la

lettera di credito ricevuta, previo controllo della sua autenticità.

- la *banca confermante*: è una corrispondente della banca emittente, generalmente situata sulla piazza del beneficiario, che notifica il credito documentario aggiungendo la propria conferma, ovvero aggiungendo il proprio impegno a quello della banca emittente ad onorare la lettera di credito dietro presentazione di documenti conformi.
- la *banca negoziatrice*: è la banca, spesso non nominata nelle lettere di credito che riceve, controlla, trasmette i documenti richiesti dal credito.
- la *banca pagante*: è la banca incaricata dalla banca emittente di effettuare il pagamento, in forma liberatoria, al beneficiario dietro presentazione di documenti conformi.
- la *banca accettante*: è la banca designata nella lettera di credito ad accettare le tratte spiccate su di lei.
- la *banca rimborsante*: è l'istituto indicato nel credito documentario tramite il quale la banca negoziatrice o pagante o accettante viene rimborsata degli importi anticipati al beneficiario in conformità alle istruzioni ricevute.

È però fondamentale mettere in luce che non tutti questi soggetti devono essere presenti contemporaneamente, in quanto la presenza di alcuni esclude automaticamente la presenza di altri, come ad esempio la banca pagante e la banca negoziatrice. Inoltre può accadere che la stessa banca assuma diversi ruoli, ad esempio la banca avvisante può essere anche confermante. Nella

maggior parte dei casi, in un credito documentario sono presenti almeno tre banche: banca emittente, banca del paese del beneficiario e la banca rimborsante.

### **12.1. Il rapporto tra ordinante e beneficiario**

È il cosiddetto *rapporto di valuta*, ovvero la relazione esistente tra compratore e venditore. È la base su cui poggia il credito documentario, in quanto l'apertura di credito documentario è frutto di un accordo contrattuale tra compratore e venditore, circa le modalità di pagamento del prezzo.

Nel caso di una compravendita internazionale, il compratore deve fare emettere una lettera di credito dalla sua banca a favore del venditore, mentre a sua volta quest'ultimo, per ottenere il pagamento della merce deve consegnare alla banca incaricata i documenti richiesti dal credito documentario.

Ci sono dei casi in cui sono le parti a disciplinare in maniera generica il pagamento mediante credito documentario, mentre altre volte lo fanno più analiticamente, prevedendo ad esempio particolari termini o la prestazione di particolari garanzie. Inoltre stabiliscono se il credito sia confermato, revocabile, irrevocabile. È da escludere che, in presenza di un successivo accordo il compratore possa pagare il prezzo direttamente al venditore o con modalità diverse a quelle pattuite, in quanto il venditore ha un particolare interesse all'apertura di credito documentario, che gli dà un notevole smobilizzo e un utilizzo anticipato del credito<sup>55</sup>.

Il venditore non può rivolgersi al compratore per il pagamento del prezzo se non dopo il rifiuto opposto dalla banca, contestato

---

<sup>55</sup>C. Costa, *Il credito documentario*, cit., p. 26.



però nelle forme stabilite dagli usi in sede di presentazione di documenti regolari; se invece li presenta irregolari o non li presenta nel termine previsto egli sarà esposto alla risoluzione del contratto e al risarcimento del danno, comprese le spese per l'apertura del credito. Oggetto dell'accordo tra compratore e venditore è dato dall'esatta individuazione di documenti che saranno presentati alla banca. La presentazione degli stessi in maniera difforme alla descrizione fornita dal compratore darà diritto alla banca di rifiutarsi dal pagamento.

## **12.2. I rapporti tra ordinante, banca emittente e le banche corrispondenti**

È denominato rapporto di provvista. È opinione pacifica che si tratta di un rapporto di mandato, più precisamente di mandato senza rappresentanza, dove la banca si impegna a compiere per conto dell'ordinante uno o più atti giuridici. In realtà si tratta di un particolare tipo di mandato che nasce dal combinato delle norme del codice civile con le regole uniformi.

Nel rapporto tra *ordinante e banca emittente* il mandato deve essere conferito per iscritto in conformità alle norme contenute nelle NUU<sup>56</sup> per gli ovvi motivi di chiarezza a vantaggio di tutte le parti coinvolte.

L'ordinante deve: fornire precise istruzioni alla banca per l'emissione del credito, fornire i mezzi per l'esecuzione del mandato, e inoltre sollevare eventuali eccezioni entro un termine ragionevolmente breve.

Il contenuto del mandato è disciplinato dall'art. 2 delle NUU, secondo cui la banca emittente, è tenuta a:

---

<sup>56</sup>Artt. 5, 11, 12 NUU.

- i) effettuare il pagamento a vista ad un terzo (beneficiario) o ad accettare e pagare tratte emesse dal beneficiario;
- ii) assumere un impegno di pagamento differito e il pagamento alla scadenza;
- iii) accettazione di una tratta.

La banca, pertanto assume un rischio connesso alla verifica della regolarità dei documenti ritirati, nonché al recupero delle somme anticipate per conto dell'ordinante. Proprio per questo gli istituti di credito richiedono per cautelarsi, una preventiva costituzione di fondi, tutte le volte in cui non vi sia già un rapporto di apertura di credito. Infatti, proprio per questo, nelle regole uniformi troviamo disposizioni parzialmente derogatorie alla disciplina generale in considerazione delle peculiarità del rapporto e del particolare rischio sostenuto dalle banche.

Un punto fermo però rimane il fatto che nell'esecuzione del mandato la banca deve comportarsi con la diligenza del buon padre di famiglia ai sensi degli artt. 1710 e 1176 del c.c.

Oltre alla banca emittente, il rapporto di credito documentario può coinvolgere altre banche, qualunque sia il titolo al quale queste intervengono nell'operazione. In questi casi le NUU precisano all'art. 37 (NUU 600), che:

- a) le banche che si avvalgono dei servizi di altre banche agiscono per conto e a rischio dell'ordinante stesso, in quanto seguono le sue istruzioni;
- b) le banche non assumono nessuna responsabilità nel caso in cui le istruzioni da esse trasmesse non vengano eseguite;
- c) l'ordinante assume gli obblighi e le responsabilità derivanti da leggi ed usi vigenti all'estero ed è tenuto a risarcire le banche per le relative conseguenze.

Il problema di maggiore rilievo è quello che riguarda la responsabilità delle banche nei confronti dell'ordinante, in quanto su di esso ricadono le conseguenze pregiudizievoli dell'operato della banca del paese del beneficiario, se la banca emittente ha agito con la diligenza del buon padre di famiglia ai sensi dell'art. 1710 c.c., ossia non le sono attribuibili errori tecnici. Della materia tratta anche l'art. 1856 c.c. in tema di contratti bancari: *“La banca risponde secondo le regole del mandato per l'esecuzione di incarichi ricevuti dal correntista o da altro cliente. Se l'incarico deve eseguirsi su una piazza dove non esistono filiali della banca, questa può incaricare dell'esecuzione un'altra banca o un suo corrispondente”*.

Quindi nel caso in cui l'ordinante abbia espressamente richiesto di inviare il credito presso una banca estera, l'istituto ordinante, se segue le istruzioni ricevute, non ha alcuna responsabilità sull'operato di questa banca.

In mancanza di disposizioni in merito è l'istituto emittente che sceglie la corrispondente presso cui appoggiare la lettera di credito, dandone immediata comunicazione all'ordinante, rispettando così l'obbligo di comunicazione nell'esecuzione del mandato.

Può però verificarsi un'ipotesi di sostituzione nel mandato, con la conseguente applicabilità dell'art. 1717 c.c., e pertanto:

- la banca emittente non risponde dell'operato della corrispondente, salvo che non sia individuabile una scelta nella colpa o nella trasmissione delle istruzioni (art. 1717 c.c. secondo e terzo comma);
- le banche corrispondenti rispondono direttamente nei confronti dell'ordinante ed in base ai criteri generali di diligenza (art. 1717 c.c. quarto comma);

Per quello che invece riguarda i rapporti *tra banche corrispondenti*, i rapporti reciproci saranno regolati o dalle convenzioni o da altri rapporti di mandato aventi ad oggetto la singola operazione.

### **12.3. Il rapporto tra banca emittente e beneficiario**

Questo rapporto, è un rapporto autonomo, che si inquadra secondo la dottrina prevalente, nello schema della delegazione di pagamento ex. art. 1269 c.c., se il credito è revocabile, e nello schema della delegazione cumulativa passiva ex art. 1268, per il credito irrevocabile.

Quindi questa tipologia di rapporto cambia la sua configurazione a seconda del carattere del credito.

Interessante notare la diversa posizione assunta dalle due parti in oggetto.

La banca emittente, si obbliga irrevocabilmente ad accettare, pagare, negoziare, dietro presentazione di documenti. Questa obbligazione è tutelata dai caratteri di *astrattezza, autonomia e letteralità* del credito documentario, che si concretizzano, nell'autonomia del rapporto tra banca e beneficiario, rispetto ai rapporti sottostanti, e nel carattere documentale del rapporto. Di conseguenza la banca non potrà opporre eccezioni spettanti all'ordinante in base al rapporto con il beneficiario, né quelle riguardanti i rapporti con l'ordinante o la banca corrispondente.<sup>57</sup>

Il beneficiario invece non ha nessun impegno, e se decidesse di non utilizzare il credito, sarebbe sufficiente non presentare i documenti, per farlo automaticamente alla scadenza.

---

<sup>57</sup>C. Costa, *Il credito documentario*, cit., 30.

Qualora il beneficiario non utilizzi la lettera di credito né la banca né l'ordinante possono obbligarlo. Lo potrà fare solo il venditore al di fuori del credito documentario, per inadempimento del contratto di compravendita.

È importante ricordare come ai sensi dell'art. 1334 del c.c. *“gli atti unilaterali producono effetto dal momento in cui pervengono a conoscenza della persona alla quale sono destinati”*, quindi l'effettività del credito si avrà solo nel momento della ricezione di questo da parte del beneficiario.

#### **12.4. Rapporto tra banca emittente e banca intermediaria**

Generalmente, oltre la banca emittente, la prassi bancaria dei crediti documentari prevede l'intervento di almeno un'altra azienda di credito, nel paese del beneficiario e da questi indicata. Circa il rapporto fra queste due banche, la dottrina straniera<sup>58</sup> ritiene che si tratti di un mandato, mentre la tesi della dottrina italiana è quella della sostituzione nel mandato, come previsto negli articoli 1717 e 1856 del codice civile.

L'intervento di una seconda banca, a seconda delle clausole presenti nel credito documentario, può comportare ruoli ed impegni di diversa natura, che vanno dal semplice compito di notificare al beneficiario l'impegno assunto dall'emittente e di fungere da intermediario per la trasmissione dei documenti, fino all'assumere, nei confronti del beneficiario, nel caso di conferma del credito, l'obbligazione di effettuare la prestazione menzionata nel credito a fronte di documenti conformi.

---

<sup>58</sup>V. Visconti, *Crediti documentari*, Ipsoa, Milano, 1985, p. 66.

Ben differenti sono, inoltre, i compiti della banca emittente e della banca intermediaria a seconda del luogo in cui è domiciliato l'impegno ad eseguire la prestazione dedotta nel credito documentario, luogo che può essere la "piazza del venditore" o la "piazza del compratore".

Nel primo caso si dice che il credito è aperto "presso le casse della banca intermediaria".

La domiciliazione presso la banca intermediaria si può riferire soltanto al termine di presentazione dei documenti; questo contenuto minimo è utile al beneficiario, per lo meno, ad assicurare che la scadenza del credito si riferisca alla presentazione dei documenti presso l'intermediaria e che il rischio della perdita dei documenti, nella fase di trasmissione all'ordinante, gravi su quest'ultimo.

Contenuti ben diversi assume l'apertura del credito documentario sulle casse dell'istituto intermediario quando si configuri un vero e proprio incarico ad adempiere per conto dell'emittente.

In questa seconda ipotesi, la domiciliatrice, agendo su mandato dell'emittente, assume l'obbligo, nei confronti di questa e non nei confronti del beneficiario, di ritirare i documenti dopo averli esaminati ed averli giudicati conformi alle condizioni del credito. La consegna di documenti conformi dà diritto al venditore di beneficiare, presso la banca intervenuta, della prestazione cui si è impegnata la banca emittente nei suoi confronti.

Sorgono in questa ipotesi obblighi anche a carico del mandante: "Quando la banca emittente autorizza altra banca a pagare, assumere impegno di pagamento differito, accettare tratte o negoziare contro documenti che, nella forma, appaiono conformi

ai termini e alle condizioni del credito, la banca emittente e l'eventuale banca confermante sono tenute a:

- i) rimborsare la banca designata che ha pagato, assunto impegno di pagamento differito, accettato tratte o negoziato,
- ii) ritirare i documenti. "<sup>59</sup>

L'ampiezza del mandato conferito alla banca intermediaria è desumibile dal testo della lettera di credito e, in particolare, è ricavabile dalle clausole inerenti le condizioni del rimborso, che può essere subordinato o meno ad una valutazione della conformità dei documenti da parte dell'emittente. E' opinione generale che, soltanto se vi è autorizzazione al rimborso a seguito di autonoma valutazione di conformità, si sostanzia un vero e proprio mandato ad adempiere per conto dell'emittente<sup>60</sup>. Nella tipologia dei crediti aperti "sulle casse della banca emittente" il domicilio del credito, il luogo della verifica delle condizioni sospensive e della esecuzione della prestazione della banca emittente, è da intendersi presso gli sportelli di quest'ultima.

Il venditore, in questo caso, ha diritto di beneficiare della prestazione nel momento in cui i documenti giungono alla banca emittente e sono, da questa, giudicati conformi alle istruzioni impartite dall'ordinante e notificate al venditore in sede di apertura del credito.

La scadenza della validità della lettera di credito fa riferimento alla presentazione dei documenti presso gli sportelli dell'emittente, ed il rischio di smarrimento dei documenti, fino alla presentazione, grava sul beneficiario.

---

<sup>59</sup> Art. 16 NUU 600.

<sup>60</sup> AA.VV., *Le operazioni bancarie* (a cura di Portale G.), 1993, Giuffrè, Milano, p. 259

Il compito della banca intermediaria, in questo caso, è assolutamente marginale, essendo questa soltanto un tramite per le comunicazioni.

### **12.5. Rapporto tra banca intermediaria e beneficiario**

Se il credito è utilizzabile presso le casse della banca intermediaria sarà essa che, una volta verificata la conformità dei documenti alle condizioni del credito, procederà al pagamento in favore del beneficiario, facendosi poi rimborsare dalla banca emittente.<sup>61</sup>

Per quanto riguarda il rapporto fra beneficiario e banca intermediaria, quest'ultima può infatti, notificare il credito documentario a semplice titolo informativo senza alcun impegno e responsabilità; effettuare, se il credito è piazzato sulle sue casse, o il pagamento o l'accettazione o la negoziazione delle tratte; ovvero impegnandosi irrevocabilmente alla prestazione prevista.

In questa situazione, il beneficiario si trova tutelato, oltre che dall'obbligazione assunta dalla banca emittente, anche dall'impegno sussidiario assunto dalla banca intervenuta e, di norma, da esso stesso indicata.

In questo modo il venditore si libera dal rischio che la banca emittente, all'atto del pagamento del credito, non sia in grado di adempiere le proprie obbligazioni, per sopravvenute difficoltà conseguenti a stato di insolvenza o a circostanze di carattere politico o altro.

---

<sup>61</sup>[www.business.laleggepertutti.it](http://www.business.laleggepertutti.it) / *Pagamento nei contratti internazionali il credito documentario*



Tali rischi, con l'acquisizione della conferma, vengono trasferiti dal beneficiario su una banca di sua fiducia, la quale, a sua volta, li riconduce alle linee di credito aperte alla banca emittente nell'ambito del rapporto di corrispondenza.

## **12.6. Rapporto tra banca incaricata del rimborso e la banca incaricata del pagamento/negoziazione**

Questo particolare rapporto è regolato dall'art. 13 NUU che si occupa appunto dei rimborsi. Infatti se la banca emittente dispone che il rimborso al quale la banca pagante, accettante o negoziatrice ha diritto sia ottenuto da quest'ultima tramite richiesta a terzi, essa dovrà far pervenire alla banca rimborsante tempestive istruzioni od autorizzazione idonee ad onorare tali richieste di rimborso.

Le banche emittenti non dovranno disporre che la banca richiedente fornisca alla banca rimborsante un attestato di conformità ai termini e alle condizioni del credito.

La banca emittente non sarà sollevata da alcuno dei propri obblighi di provvedere al rimborso se e quando tale rimborso non sia ricevuto dalla banca richiedente da parte della banca rimborsante.

Nella prassi bancaria capita molto spesso che una terza banca sia incaricata dalla banca emittente di rimborsare la banca pagante o negoziante il credito documentario.

Questo capita quando la divisa del credito è diversa da quella dei paesi della banca emittente e della banca pagante o negoziante, oppure quando fra i due istituti non vi sia un conto di corrispondenza espresso nella valuta del credito.

Occorre sottolineare che la terza banca incaricata del rimborso ha, in questa circostanza, soltanto un ruolo di cassiere e non ha alcun impegno riguardo al credito documentario di cui non è parte. Non ha ad esempio obbligo di versare fondi di cui non ha la disponibilità.

Allo stesso modo, non essendo parte del contratto documentario, questa terza banca non deve assicurarsi che il pagamento della banca incaricata al pagamento/negoziazione sia stato fatto in conformità ai termini e alle condizioni del credito documentario e non deve pertanto richiedere alcuna documentazione relativa.

Ne deriva quindi che è sufficiente una semplice richiesta per ottenere il rimborso; resta naturalmente sottinteso che se la banca che si è rimborsata non ha agito correttamente, essa non è liberata dalla sua responsabilità, ma deve rendere conto del proprio operato alla banca emittente.

### **12.7. Rapporto tra banca negoziante/pagante il credito documentario e la banca che trasmette i documenti per conto del beneficiario**

Può succedere, se il beneficiario non indica all'ordinante la banca del proprio paese presso la quale vuole che sia inviato il credito documentario, che una lettera di credito sia notificata o confermata al beneficiario stesso, da una banca con la quale non intrattiene rapporti di conto; ciò perché gli istituti emittenti preferiscono utilizzare, quando ne hanno la libertà, per tale compito le proprie filiali o banche con le quali hanno collaudati rapporti di reciprocità e/o di fido.

Conseguentemente al beneficiario rimarrà soltanto la possibilità di ricorrere alla propria banca solo per rimettere i documenti alla banca negoziante/pagante il credito.

In tale ipotesi, il ruolo della banca del beneficiario si esaurisce in un'operazione documentaria su base incasso.

### **13. L'articolazione del credito**

Prima di affrontare le singole fasi del credito documentario, è necessario descrivere brevemente l'articolazione dell'operazione dal momento in cui il venditore e il compratore, concordano che il prezzo della fornitura debba essere pagato mediante credito documentario. Nel caso in cui l'oggetto del contratto sia la compravendita di merce, l'operazione si articola così<sup>62</sup>:

- il compratore e il venditore concluso il contratto di vendita, dovranno definire tutti gli elementi che saranno oggetto dell'emissione del credito documentario;
- il compratore (ordinante) dovrà dare istruzioni alla propria banca di emettere il relativo credito documentario a favore del beneficiario, in conformità agli accordi stipulati nel contratto;
- la banca che riceve la richiesta, prima di dare seguito al mandato ricevuto, esamina l'operazione sia dal punto di vista del rispetto delle norme vigenti nazionali e internazionali, sia sotto l'aspetto fiduciario, e solo in presenza di apposite garanzie, come ad esempio la precostituzione di fondi, sarà disposta ad aprire il credito.

L'accettazione di questo impegno da parte della banca è l'assunzione di una obbligazione autonoma, rispetto a quella del compratore nei confronti del venditore;

- a questo punto, la banca dell'ordinante (banca emittente), emette il credito a favore del beneficiario-venditore, inviandolo

---

<sup>62</sup> A. di Meo, *Il credito Documentario*, cit., p. 96, ss.

via *swift* o per posta alla banca che gli è stata indicata dall'ordinante o ad una banca del paese del venditore;

- quest'ultima banca (banca avisante), ricevuto il testo dell'apertura di credito documentario, provvede a trasmetterlo al venditore dopo averne comunque esaminata l'autenticità (controllo firme/chiaavi);
- nel caso in cui quest'ultima banca sia disposta a farlo, potrà confermare il credito, assumendosi, l'impegno irrevocabile di onorare o negoziare una presentazione in regola a favore del beneficiario;
- il venditore (beneficiario) al ricevimento del testo del credito, controllerà, che esso sia stato emesso in base agli accordi presi. Se così non fosse, dovrà contattare il compratore e chiedere di apportare una modifica al credito documentario;
- se invece, il credito è stato emesso in maniera conforme e le condizioni sono state rispettate, il venditore preparerà la merce e la spedirà al compratore, dando così esecuzione al contratto commerciale sottostante l'emissione del credito;
- il venditore avvenuta la spedizione, provvederà a riunire i documenti richiesti e a consegnarli alla banca entro la data di validità del contratto;
- la banca che riceve i documenti, se risulta essere designata, avrà tempo cinque giorni lavorativi, successivi al ricevimento per esaminarli e verificarla loro conformità;
- nel caso di accetti i documenti, in quanto conformi ai termini e alle condizioni, potrà eseguire la prestazione a favore del venditore-beneficiario;
- la banca dopo aver eseguito la prestazione, a seconda dei casi, invierà i documenti alla banca emittente;

- la banca emittente, avrà tempo anch'essa cinque giorni lavorativi, successivi alla data di ricezione dei documenti, per esaminarli e controllarne la conformità, e addebiterà l'importo all'ordinante;
- il compratore, si recherà in dogana e potrà sdoganare e ritirare la merce;
- nel caso in cui i documenti esibiti dal beneficiario presentino delle irregolarità significative rispetto a quanto prescritto, la banca è tenuta a comunicare al beneficiario le irregolarità e chiedere l'autorizzazione all'invio dei documenti, segnalando alla banca emittente le irregolarità (riserve) riscontrate.

## **14. Le fasi del credito documentario**

Le fasi che possiamo individuare e che caratterizzano l'operazione sono: l'accordo compratore-venditore; l'incarico del compratore alla propria banca per l'emissione; l'emissione del credito documentario; la notifica del credito stesso al beneficiario; l'eventuale conferma del credito; l'eventuale modifica; l'utilizzo del credito documentario; l'esame dei documenti; il regolamento del credito documentario.

### **14.1. L'accordo compratore venditore**

In una transazione commerciale che ha ad oggetto il credito documentario, è opportuno che le parti definiscano con estrema attenzione ogni aspetto dell'accordo commerciale.

Infatti rispetto a un pagamento effettuato mediante bonifico bancario, assegno o incasso documentario, dove è sufficiente che

le parti specifichino la scadenza del pagamento e la modalità di trasmissione dell'importo (*swift*), affinché le banche intervengano nell'operazione, qui tutto questo non basta.

È infatti sconsigliabile, lasciare alla controparte estera piena libertà circa la strutturazione del credito. E pertanto è opportuno che il compratore e il venditore definiscano in via preventiva già nella fase contrattuale, tutti gli elementi essenziali che saranno oggetto della richiesta di emissione e la data entro il quale il credito dovrà essere notificato al beneficiario (esportatore) affinché lo stesso possa dare esecuzione all'ordine ricevuto ad esempio spedire la merce) entro i tempi definiti dal contratto sottostante.

A fronte di questo è stato creato un formulario che venditore e compratore possono adottare per definire i punti salienti dell'operazione. Tale formulario deve essere consegnato insieme ad una copia del contratto dal compratore alla banca per richiede l'emissione del credito documentario. È infatti consigliato adottare tale formulario ed inviarlo insieme al contratto come parte integrante dello stesso.

È necessario che gli esportatori si adoperino nel fornire istruzioni precise al compratore, riducendo così il rischio di compromettere l'incasso dell'importo a causa di irregolarità.

Inoltre è necessario tenere di conto che, il compratore avrà esigenze opposte a quelle del venditore, e considerare che la banca emittente il credito, in presenza dei documenti in regola, provvederà al pagamento indipendentemente sia dall'oggetto del contratto sottostante sia dal ricevimento della merce in conformità all'ordine di acquisto.

## **14.2. L'incarico del compratore alla propria banca per l'emissione**

Concluso l'accordo commerciale con il venditore, il compratore, fornirà alla propria banca (banca emittente) le istruzioni per l'emissione del credito documentario in conformità agli accordi presi. Per eseguire il mandato la banca incaricata richiederà all'importatore/ordinante di fornirle:

- a) una copia della fattura o della conferma d'ordine, o comunque l'esistenza di qualsiasi altro documento atto a dimostrare alla banca l'esistenza di un contratto sottostante.
- b) una copia del formulario per l'emissione del credito documentario fornitogli dal venditore.
- c) una copia di eventuali licenze/autorizzazioni all'importazione nel caso in cui la merce da importare sia a "licenza".
- d) istruzioni precise fornite dal compratore circa l'emissione del credito documentario. Con l'incarico contenuto nella lettera di richiesta di credito documentario, il compratore conferisce alla banca un mandato per l'emissione dello stesso impegnandosi a mettere a disposizione della banca stessa i mezzi necessari all'esecuzione del mandato ai sensi dell'art. 1719 del cc. .

Il compratore è consapevole che la banca sarà disposta ad accogliere tale richiesta solo nel caso in cui lo stesso, sia ritenuto affidabile e solvibile e quindi in grado di fornire le adeguate garanzie per la costituzione dei fondi, poiché l'apertura di credito rappresenta l'assunzione di una obbligazione autonoma rispetto a quella del compratore nei confronti del venditore.



### **14.3. L'emissione del credito documentario**

Questa fase, corrisponde al momento in cui una banca su istruzioni dell'ordinante, emette il credito a favore del beneficiario dandone avviso ad una banca nella piazza del secondo. Con questa la stessa si impegna inderogabilmente ad onorare il credito a favore del beneficiario e cioè a pagare a vista o a impegnarsi a pagare ad una certa data differita o ad accettare una tratta (*draft*) . L'esecuzione dell'impegno inderogabile a favore del beneficiario è condizionata alla presentazione dei documenti correlati, ai termini e alle condizioni del medesimo, secondo quanto stabiliti dalla CCI. Il momento in cui nasce tale impegno inderogabile è quello in cui si emette il credito.

Inoltre a carico dell'emittente vi è anche l'impegno nei confronti della banca designata a rimborsarla nel caso in cui quest'ultima abbia onorato o negoziato una presentazione conforme dei documenti inoltrandoli alla banca emittente.

È evidente che l'emissione del credito documentario comporta per la banca l'assunzione del rischio tecnico che la costringe ad espletare alcune valutazioni prima di accettare il mandato.

Queste valutazioni consistono in primo luogo, in una istruttoria nei confronti dell'ordinante e dell'operazione sottostante che verrà fatta al momento della richiesta di emissione del credito, che consiste nel valutare: il merito creditizio dell'ordinante; l'oggetto del contratto, per verificare se l'importazione sia soggetta o meno a vincoli e/o autorizzazioni; la presenza della documentazione riguardante il contratto sottostante; la richiesta di emissione del credito con la formalizzazione contrattuale delle medesima firmata dall'ordinante e dalla banca stessa dove

vengono riportati tutti i termini e le condizioni per l'emissione del credito.

La seconda valutazione riguarda il paese beneficiario del credito e la banca cui verrà appoggiato il credito stesso con la richiesta di notificarlo al beneficiario, al fine di accettare, ossia la presenza di eventuali embarghi o misure restrittive nei confronti del paese destinatario per l'emissione del credito o ancora l'inserimento della banca nella *black list*, oppure per verificare il livello categoria di rischio del paese beneficiario del credito e il "*rating*" della banca cui far pervenire il messaggio *swift*, o l'esistenza o meno dello scambio di chiavi di controllo tra la banca emittente e la banca del beneficiario estero.

La terza valutazione è quella che riguarda la richiesta dell'ordinante al fine di strutturare il credito da emettere in modo tale da essere più cautelativo per l'ordinante che dovrà essere consapevole dei rischi a cui è esposto, ovvero quello di vedersi addebitato l'importo di merce non conforme all'ordine di acquisto, ma in presenza di una presentazione conforme dei documenti; e quello di assumersi il rischio viaggio dei documenti nel caso in cui il credito fosse emesso con scadenza nel paese del beneficiario estero; il rischio che i documenti prescritti vengono smarriti, distrutti impedendo la possibilità di ritirare la merce.

È in questa fase che la banca dovrà svolgere la sua funzione di assistenza all'ordinante suggerendogli termini e le condizioni da inserire nel testo di emissione del credito. Non sempre però la banca emittente invia immediatamente il testo completo del credito documentario, può accadere che per motivi di speditezza, invii un avviso preliminare (preavviso) circa l'apertura di credito documentario. In questo caso la banca che invia il preavviso sarà impegnata irrevocabilmente ad emettere lo strumento del

credito. Tutto ciò mette il beneficiario al riparo da possibili ripensamenti circa la volontà di aprire il credito.

Anche se il credito documentario viene ancora emesso per posta, ormai le banche di tutto il mondo utilizzano il sistema *swift* che ormai ha soppiantato quasi del tutto la trasmissione postale, garantendo una maggiore velocità, circa l'autenticità dei messaggi ricevuti e l'eliminazione del rischio di smarrimento. L'utilizzo di questo sistema ha avuto una rapida diffusione presso tutte le banche collegate al sistema.

L'emissione di un credito documentario viene normalmente notificata al beneficiario per il tramite di una banca corrispondente che viene incaricata di avvisare il beneficiario dell'emissione del credito senza conferma, senza la conferma ma con designazione, o aggiungendo la propria conferma. Il credito documentario si ritiene regolarmente emesso ed operativo nel momento in cui la banca invia il testo completo del credito.

#### **14.4. La notifica del credito stesso al beneficiario**

La notifica di un credito documentario corrisponde al momento in cui la banca su cui viene appoggiato il credito documentario, informa il beneficiario dell'avvenuta emissione del credito documentario a suo favore, inviandogli una copia del testo. Quindi una volta ricevuta la lettera di notifica dell'avvenuta emissione del credito documentario, il venditore deve controllare immediatamente se le condizioni in essa contenute corrispondono a quanto concordato con il compratore prima dell'apertura di credito.

La notifica del credito può essere inviata al beneficiario:

(a) senza alcun impegno e responsabilità a pagare, accattare e negoziare, da parte della banca avisante, quando non è richiesta alcuna obbligazione nei confronti del beneficiario. La banca avisante si limita esclusivamente a comunicare l'emissione del credito, la data, il luogo di utilizzo e l'impegno della banca emittente. Questo è il caso del credito che sia stato aperto senza alcuna aggiunta della conferma. La banca avisante agisce solo nei limiti delle istruzioni della banca emittente, senza assumere alcun impegno rispetto alla prestazione da effettuare a favore del beneficiario. Nella sua veste di banca avisante, tale banca ha la sola funzione di verificare l'apparente autenticità della comunicazione della banca emittente. Se però la banca avisante, è designata dalla banca emittente ad onorare o a negoziare senza che sia richiesta l'aggiunta della conferma (credito emesso senza conferma) e accetta tale incarico comunicandolo espressamente al beneficiario, allora sarà impegnata irrevocabilmente ad eseguire la prestazione richiesta in presenza dei documenti conformi che rispettino i termini e le condizioni del credito stesso. La banca espressamente designata da parte della banca emittente non è obbligata ad accettare l'incarico avuto, così com'è affermato dall'art 12 lettera d) delle NUU. L'accettazione o meno dell'incarico richiesto, dipenderà dalla valutazione che la banca designata effettuerà circa l'affidabilità della banca emittente. Se la valutazione sarà positiva la banca avisante, su richiesta del beneficiario, potrà accettare la designazione e se i documenti presentati dal beneficiario risulteranno in regola

effettuerà la prestazione prevista accreditando il beneficiario in via definitiva e liberatoria (nei crediti di pagamento a vista o di accettazione di tratta a vista o di negoziazione). L'art. 12 lett. b) obbliga, infatti la banca emittente a rimborsare la banca designata che abbia agito per suo conto nella esecuzione della prestazione. Se invece la valutazione non risulterà positiva, in quanto la banca non ritiene sufficientemente affidabile la banca emittente o il paese della stessa, non acconsentirà a quanto richiestole e quindi non accettando la designazione, non provvederà in presenza di documenti conformi ad accreditare il beneficiario in via definitiva e liberatoria, limitandosi ad inoltrare documenti alla banca emittente con le istruzioni circa il pagamento dell'importo.

- (b) Con l'impegno, autonomo e irrevocabile a pagare, accettare o negoziare da parte della banca avisante. Questo avverrà nel caso in cui, quest'ultima, su richiesta della banca emittente, aggiunga la propria conferma al credito documentario.

In entrambi i casi, la banca chiamata avisante, ha solo il compito di informare il beneficiario, senza ritardo, dell'emissione del credito documentario, dopo aver accertato l'autenticità del messaggio ricevuto (art. 9 lett. b NUU 600). Se invece decidesse di non informare il beneficiario del credito, dovrà avvisare senza ritardo, la banca dalla quale ha ricevuto il credito (art. 9 lett. E NUU 600). Se la banca a cui è richiesto di dare avviso al beneficiario non riesce ad accertarsi dell'autenticità di tale credito, deve informare di ciò la banca da cui ha ricevuto il credito, e se ritiene di informare nonostante tutto, il beneficiario

del credito, è tenuta a fargli presente dell'impossibilità di accertare l'autenticità dello stesso (art. 9 lett. F NUU 600). La notifica pur non sembrando impegnativa impone alla banca avvisante una cura nel controllo dell'autenticità. Da qui si desume che nel momento in cui la banca avvisante notifica il credito, abbia effettuato tutti i controlli necessari al fine di considerare quel credito regolarmente ed effettivamente emesso dalla banca che appare come emittente. Perciò: se il messaggio viene ricevuto dalla banca avvisante a mezzo *swift*, il fatto stesso che sia pervenuto, implica che è autenticato, ovvero che tra banca avvisante e banca emittente esiste l'autenticazione che convalida i messaggi in arrivo.

Se invece il messaggio perviene invece via lettera, quindi per posta, la banca avvisante, dovrà controllare le firme e contemporaneamente richiedere via *swift* alla banca che ha inviato il credito di autenticarlo o di reinviarlo con messaggio *swift*.

Il mezzo postale è sempre meno utilizzato, questo sia per motivi di speditezza, sia per motivi di sicurezza, in quanto le firme potrebbero essere tranquillamente falsificate in modo da trarre in inganno le banche. Ci si potrebbe trovare di fronte a spiacevoli sorprese, come è accaduto nel caso di un credito emesso da una banca statunitense con sede a San Francisco, dove a seguito di controlli effettuati dalla banca avvisante, si scoprì che la banca emittente in realtà non esisteva, e si era di fronte ad una pseudo banca. La diligenza della banca avvisante, nella verifica delle firme, e quindi nelle regolarità dei documenti ha permesso di evitare una truffa<sup>63</sup>.

---

<sup>63</sup> A. Di Meo, *Il credito Documentario*, cit., pag. 110-113

Alla luce di questo si può certamente affermare che il compito della banca non si esaurisce con il controllo di autenticità del messaggio ricevuto via *swift*, ma va oltre, dovendo essa valutare quando considerare tale messaggio come lo strumento operativo del credito, vale a dire quando potrà assumere l'incarico affidatole dalla banca emittente. Non è necessario quindi l'invio di una lettera di conferma che potrà comunque essere facoltativamente emessa<sup>64</sup>.

#### **14.5. La conferma del credito**

Con la conferma del credito, una banca diversa dalla banca emittente, generalmente la banca avvisante, si impegna a trasmettere nei confronti del beneficiario, ed autonomamente rispetto all'impegno della banca emittente, ad onorare o negoziare una presentazione in regola dei documenti presentati ad utilizzo del credito stesso.

Con la presentazione dei documenti richiesti, conformi ai termini e alle condizioni del credito, la banca confermante eseguirà la prestazione prevista nel credito, pagando a vista o a una data differita accettando una tratta e pagandola a vista o a scadenza.

Proprio perché siamo di fronte ad un impegno autonomo, rispetto a quello della banca emittente, la banca chiamata ad aggiungere la propria conferma, prima di farlo, verificherà: che la richiesta di aggiungere la conferma sarà espressa; che il credito sia utilizzabile presso le casse della banca a cui è richiesta la conferma. Se così non fosse non potrebbe impegnarsi a pagare, accettare, o negoziare a fronte di documenti che devono giungere presso un'altra banca.

---

<sup>64</sup>A. di Meo, *Il credito documentario*, cit., pag. 209-211

Occorrerà verificare poi, che la banca cui la conferma è richiesta, sia disposta a farlo. E sarà disposta a farlo, solo se il rischio paese sarà valutato positivamente e quindi solo se il paese in cui risiede la banca risulti assicurabile.

La verifica si estenderà al controllo delle condizioni del credito, che dovranno risultare chiare e complete, e si concluderà con una valutazione del “rischio banca”, che permetterà, in caso di esito positivo di considerare la banca emittente gradita, affidabile, solvibile.

Da queste considerazioni emerge il fatto che la banca a cui è richiesto di confermare il credito non è obbligata a farlo. Lo farà solo dopo aver valutato:

- a) la solvibilità e l'affidabilità della banca emittente. La conferma quindi equivale a una concessione di fido da parte della banca confermante nei confronti della banca emittente;
- b) la possibilità di cautelarsi dai rischi di insolvenza del paese in cui risiede la banca;
- c) l'esistenza o meno di crediti di aiuto (linee di credito) o accordi intergovernativi a favore del paese importatore.

La banca è irrevocabilmente impegnata nei confronti del beneficiario ad onorare o negoziare il credito dal momento della sua conferma, che dovrà comunicare al beneficiario con lettera scritta, in modo da informarlo circa l'assunzione del proprio impegno irrevocabile. Infatti nel caso in cui la banca a cui è richiesto di confermare il credito non sia disposta a farlo dovrà darne comunicazione alla banca emittente.

Nel caso in cui la banca confermi, l'impegno della stessa decade esclusivamente al verificarsi di uno dei seguenti casi: rinuncia espressa da parte del beneficiario; presentazione di documenti



non conformi ai termini e alle condizioni del credito; modifica del credito originario; scadenza del termine di validità del credito.

#### **14.6. Modifica del credito documentario**

Questa consiste in un cambiamento di uno o più termini del credito. Il motivo per cui il compratore o il venditore, richiedono di voler modificare il credito precedentemente aperto, va ricercato nella impossibilità di una o dell'altra parte di rispettare una o più condizioni fissate nel credito.

Gli elementi che nella maggior parte di casi sono oggetto di modifica sono: la data di spedizione della merce; il luogo di spedizione o di arrivo; la possibilità di effettuare spedizioni parziali; i documenti da presentare; la richiesta di conferma; l'importo del credito.

Affinché la modifica produca i suoi effetti occorre che tutte le persone che entrano in gioco, non solo siano d'accordo, ma che manifestino esplicitamente tale consenso<sup>65</sup>. Soltanto così una modifica potrà dirsi realmente efficace.

È fissato il principio che senza l'accordo di tutte le parti, la modifica non ha effetti. Questo dipende dalla natura giuridica dell'operazione e dalle caratteristiche dell'impegno assunto dalla banca emittente che si obbliga irrevocabilmente con l'emissione del credito ad una prestazione a favore del beneficiario che rispetti tutti i termini e le condizioni del credito.

Le NUU 600, all'art. 10 riprendono quasi completamente la versione del precedente art. 9 NUU 500.

---

<sup>65</sup>A. di Meo, *Il credito documentario*, cit., p. 118 ss.

Si consente al beneficiario di accettare o di rifiutare le eventuali modifiche, comunicategli per iscritto, senza manifestare il proprio consenso, ma esprimendo la propria volontà circa l'accettazione o il rifiuto con il comportamento tenuto in fase di utilizzo del credito.

Inoltre le NUU 600 affermano il principio che i termini e le condizioni del credito originario rimangono in vigore fino a quando il beneficiario non comunichi la propria accettazione della modifica alla banche che l'hanno avvisato di tale modifica. È disposto infatti che il beneficiario, debba rilasciare una notifica di accettazione o di rifiuto di una modifica. Qualora il beneficiario non comunichi, la propria volontà ma utilizzi il credito secondo le modifiche intervenute, sarà considerata accettazione delle stesse. Se invece egli non comunica la propria volontà, ma utilizzi il credito secondo quanto stabilito nel testo originariamente emesso, ciò sarà considerato rifiuto da parte del beneficiario.

La fase relativa alle modifiche è particolarmente delicata soprattutto quando si vada a incidere sui termini di validità del credito e sull'importo. In questo caso la banca emittente dovrà estendere il proprio impegno nei confronti del venditore e prolungare il periodo di tempo dove si assume il rischio del compratore. La banca dovrà quindi rivedere la posizione del proprio cliente e decidere se i termini e le condizioni di solvibilità e garanzia sono immutate. La banca potrebbe non essere disposta ad aumentare o a prorogare il suo rischio per un periodo che vada oltre quello stabilito.

Concludendo, possiamo dire che la modifica dei termini di validità del credito o dell'importo è un aspetto rilevante da considerare, poiché la banca emittente e/o la banca confermante

saranno chiamate ad allargare il proprio impegno nei confronti del beneficiario, prolungando il periodo di tempo per il quale si assumeranno il rischio e ciò comporterà, di conseguenza, una rivalutazione dello stato di solvibilità e garanzia del cliente e del suo paese di residenza (per la banca confermante si tratterà di rivalutare, invece, la solvibilità della banca emittente).

Pertanto, se nel frattempo lo *standing* creditizio dell'ordinante e/o della banca emittente è peggiorato, o il rischio Paese dell'importatore è aumentato a causa di eventi di natura politico-economica, le banche coinvolte nell'operazione potranno anche rifiutarsi di rinnovare il proprio impegno alle nuove condizioni.

#### **14.7. L'utilizzo del credito documentario**

Utilizzare un credito documentario vuol dire, presentare i documenti richiesti entro la data di validità fissata nel credito al fine di ottenere la prestazione prevista. Al riguardo le NUU all'art. 6, stabiliscono che il credito deve indicare la banca presso cui è utilizzabile, oppure se è utilizzabile presso ogni banca. Inoltre deve indicare se è utilizzabile per pagamento a vista o differito, per accettazione di tratta (*draft*) emessa dal beneficiario a carico della banca emittente o designata, con scadenza a vista o ad una certa data, oppure se utilizzabile per negoziazione.

Gli aspetti maggiormente significativi che ritroviamo nella fase dell'utilizzo, riguardano, la data di scadenza (validità), ovvero la data ultima per la presentazione dei documenti; il periodo di presentazione dei documenti, che è strettamente collegato alla data di scadenza, che l'art. 14 delle NUU fissa a 21 giorni di calendario dopo la spedizione cioè dopo la data del documento

di trasporto. I documenti presentati oltre il termine di 21 giorni, saranno considerati vecchi e quindi non conformi.

E infine, come ultimo aspetto, il luogo di utilizzo.

Bisognerà verificare se il credito è stato emesso rendendolo utilizzabile, presso le casse della banca emittente, di quelle della banca designata, o presso le casse di qualsiasi altra banca. A seconda della piazza di utilizzo con cui il credito è stato emesso si deduce il luogo presso cui dovranno pervenire i documenti; il luogo di sicurezza dell'operazione.

La distinzione non è di poco conto in quanto nel caso di credito utilizzabile presso le casse della banca designata (banca del venditore), si raggiunge un migliore equilibrio tra le prestazioni tra le parti. In particolare il venditore non è esposto al rischio che i documenti spediti dalla banca avisante, possano giungere alla banca emittente oltre i termini di scadenza compromettendo l'incasso del credito. Nel caso descritto il venditore vede soddisfatta la presentazione dei documenti nei termini prescritti con la consegna dei documenti alla banca designata, solitamente la propria banca che potrà così onorare il credito. Nel caso in cui invece il luogo di utilizzo fosse presso le casse della banca emittente, il rischio del viaggio dei documenti sarebbe a carico del beneficiario e il momento relativo al pagamento verrebbe posticipato di parecchi giorni.

#### **14.7.1. La modalità di utilizzo**

quando si parla di modalità di utilizzo, si fa riferimento al contenuto dell'impegno assunto dalla banca che si obbliga nei confronti del beneficiario in presenza di una presentazione in regola dei documenti richiesti.

Come abbiamo già accennato sopra, il credito documentario può essere: di pagamento (*by payment*); di accettazione (*by acceptance*); di negoziazione (*by negotiation*).

***Credito utilizzabile per pagamento (available by payment)***

Sono crediti che comportano l'impegno della banca emittente, o della banca confermante o designata ad effettuare il regolamento dell'importo nel caso di presentazione in regola dei documenti.

Può essere utilizzato per pagamento a vista, se il regolamento a favore del beneficiario, è previsto al momento della presentazione entro i termini previsti dai documenti. Inoltre può essere utilizzato per pagamento differito, quando il regolamento è da effettuarsi successivamente al ritiro dei documenti ad una data prescritta nel credito stesso in base alla dilazione di pagamento che per esempio, può essere 30, 60, 90 giorni a decorrere dalla data del documento di trasporto o di altro documento.

***Credito utilizzabile per accettazione (available by acceptance)***

Sono quei crediti che in aggiunta ai documenti commerciali da presentare alla banca emittente, designata o confermante, prevedono la presentazione di una tratta (*draft*) da esibire unitamente ai documenti richiesti. La banca trattaria dopo aver accettato la conformità dei documenti presentati unitamente alla tratta, li ritira apponendo la propria firma. Il beneficiario del credito si trova così ad avere un titolo cambiario spiccato su di una banca che accetta di pagarne l'importo ad una certa scadenza. La differenza tra questo credito e quello sopra descritto sta nel fatto che nel primo caso, la banca assume l'impegno irrevocabile a pagare, di natura chirografaria, mentre nel secondo caso, l'impegno è di natura cambiaria.

Nella pratica le banche italiane sono solite rilasciare una propria lettera di impegno ad effettuare il pagamento alla scadenza, evitando così l'emissione di una tratta.

Il credito di accettazione può prevedere una scadenza a vista oppure una scadenza ad una certa data prescritta nel credito, sulla base della dilazione di pagamento.

***Credito utilizzabile per negoziazione (available by negotiation)***

Sta a significare l'acquisto, da parte della banca designata di tratte/documenti, a fronte della presentazione degli stessi.

Il credito di negoziazione può prevedere una negoziazione ristretta presso la banca designata, che a seconda dei casi può aver raggiunto o meno la propria conferma, oppure può essere aperto con possibilità di negoziare il credito presso qualsiasi banca. Quindi se nel primo caso, avremo un credito di negoziazione ristretta, nel secondo, avremo invece un credito di libera negoziazione, che non potrà pertanto essere confermato.

## **14.8. L'esame dei documenti**

La fase dell'esame dei documenti rappresenta senz'altro la fase più critica dell'operazione di credito documentario, perché costituisce per la banca uno degli impegni più importanti. Va eseguito con particolare diligenza soprattutto perché dalla regolarità dei documenti dipende l'adempimento della prestazione promessa, cioè quella di onorare il debito. Questo avverrà soltanto se l'esame documentale avrà esito positivo. Viceversa se l'esame avesse un esito negativo e vi fossero riscontrati errori non correggibili prima dell'invio degli stessi alla banca emittente, saranno sollevate le cosiddette riserve, le

quali si suddividono in riserve interne ed esterne, in base all'importanza dell'irregolarità riscontrata<sup>66</sup>.

A seconda del credito emesso, è importante illustrare la banca chiamata ad esaminare i documenti e di conseguenza a provvedere, a onorare o negoziare.

Nel caso di *Credito documentario non confermato semplicemente avvisato*, sarà la banca emittente a decidere se i documenti presentati ad un utilizzo risultino essere in regola, cioè conformi o meno ai termini e alle prescrizioni del credito e quindi se conformi eseguire la prestazione promessa alla scadenza.

Nel caso invece di *Credito documentario non confermato ma con designazione*, sarà la banca designata che dovrà decidere, su richiesta del beneficiario se riterrà di farlo e dopo aver comunicato espressamente al beneficiario tale disponibilità ad accettare la designazione.

In caso di *Credito documentario confermato*, sarà la banca confermate che deciderà la conformità o meno dei documenti e se conformi eseguirà la prestazione promessa e si impegnerà ad eseguirla in via definitiva e liberatoria.

#### **14.8.1. Criteri generali per l'esame dei documenti**

Il beneficiario del credito documentario, per evitare di perdere gli effetti che derivano da questo mezzo di pagamento, dovrà: presentare tutti i documenti richiesti dal credito; preparare gli stessi con scrupolosità, conformemente a quanto richiesto dal credito; presentarli nel luogo di utilizzo entro la scadenza tenuto conto del periodo di presentazione degli stessi.

---

<sup>66</sup>E. Cargniel, *La compravendita internazionale di merci, con pagamento tramite banca e il ruolo della polizza di carico nel moderno credito documentario*, in *Diritto dei trasporti*, 2010, pp. 581- 617

È importante ricordare che tale operazione, si basa anche sul principio della letteralità/formalismo, e che la conformità formale degli stessi sarà accertata dalla prassi bancaria internazionale. Anche se è bene tenere presente che gli adempimenti richiesti dal credito, sono sempre prioritari rispetto a quanto sancito dalla NUU.

L'ultima edizione delle NUU, la 600, ha però introdotto, un principio molto importante che è motivo di discussione e di dibattito tra i diversi soggetti coinvolti nell'operazione di credito documentario. Ci riferiamo a quanto affermato all'art. 14 lettera d) sui criteri generali per l'esame dei documenti da parte della banca dove viene precisato che non è necessario che i dati in un documento siano identici ai dati altrove presenti nel documento stesso, in ogni altro documento prescritto dal credito o nel credito stesso, purché non siano però con essi discordanti. Quindi i documenti pur dovendo apparire nella forma delle prescrizioni della prassi bancaria uniforme, possono non essere necessariamente identici ai dati presenti in quello stesso documento, purché non siano incompatibili. La nuova versione delle NUU ha rafforzato maggiormente il principio delle documentarietà del credito, stabilendo che i documenti debbono soddisfare la funzione per i quali sono richiesti. A tale proposito bisognerà prestare maggiore attenzione nel richiedere un documento, specificando, che cosa esso contenga, per l'import, mentre nel caso dell'export, bisognerà chiarire con l'acquirente estero che cosa egli intenda ottenere richiedendo quel documento.

E' opportuno, inoltre, segnalare che alcuni istituti bancari di importanza mondiale, come ad esempio U.B.S., hanno introdotto delle vere e proprie *check list* che riassumono le varie verifiche



da effettuare su ogni singolo documento in modo pratico, così da evitare all'esaminatore eventuali dimenticanze e dare al beneficiario la possibilità di correggere eventuali errori presenti nei documenti<sup>67</sup>.

Ovvero la banca designata che opera in tale qualità, l'eventuale banca confermante e la banca emittente devono esaminare la presentazione per accertare, esclusivamente sulla base dei documenti se tali documenti costituiscano o meno, una presentazione conforme. Tali documenti dovranno essere corrispondenti ai termini e alle condizioni del credito<sup>68</sup>.

Ma non solo, la presentazione dei documenti alla banca essendo sicuramente il momento più critico dell'intera operazione di credito documentario è assistita da altre regole precise oltre a questa sopra illustrata che ritroviamo sempre all'interno dell'art. 14 NUU.

Nella lett. b. dell'art 14, troviamo enunciata invece, quella regola che riguarda periodo di tempo a disposizione della stessa. La conformità dei documenti dovrà essere accertata dalla banca designata, dalla banca confermante, e dalla banca emittente entro un massimo di 5 giorni lavorativi bancari, successivi alla presentazione dei documenti (senza conteggiare il sabato e la domenica, considerati festivi). Rispetto alla versione 500 delle NUU, è stato eliminato il riferimento al "ragionevole termine" a disposizione delle banche<sup>69</sup>.

Poniamo il caso che il beneficiario spedisca la merce nel giorno lunedì 1° del mese, presenti il giorno stesso, i documenti richiesti ad utilizzo del credito alla banca designata. La banca designata avrà tempo fino a lunedì 8 per visionarli, e decidere se

---

<sup>67</sup>Società di banca svizzera, *Operazioni documentarie*, Basilea, 1984, p. 105

<sup>68</sup>Lett. a. Art 14 NUU pubb. 600.

<sup>69</sup>G. Cassano, *I singoli contratti*, CEDAM, Padova, 2010.

ritirarli o rifiutarli. Ritirati i documenti, la banca designata riscontra alcune irregolarità non correggibili, decide nonostante queste di provvedere ugualmente ad eseguire il pagamento salvo buon fine. Il giorno lunedì 8, la banca designata spedisce i documenti per corriere veloce alla banca emittente che li riceve, lunedì 15.

La stessa avrà a disposizione cinque giorni lavorativi per esprimere il proprio parere circa il ritiro o il rifiuto dei documenti stessi. Quindi entro lunedì 22, la banca emittente dovrà decidere se effettuare il pagamento oppure tenere i documenti a disposizione del presentatore, e se lo ritiene potrà richiedere l'autorizzazione a pagare all'ordinante, nel caso di non conformità dei documenti<sup>70</sup>. Trascorso questo periodo di tempo senza che la banca si sia espressa sui documenti, questi si intendono accettati. La banca quindi, non potrà più eccepire alcuna irregolarità, in quanto avrebbe dovuto farlo nel periodo prefissato, e cioè nei cinque giorni lavorativi.

Se invece, il credito richiede la presentazione di un documento diverso dal documento di trasporto, dal documento di assicurazione o dalla fattura commerciale, senza prescrivere da chi deve emesso tale documento o i dati che deve contenere, le banche accetteranno tale documento così come presentato, se il suo contenuto appare idoneo ad adempiere alla funzione del documento richiesto e se per il resto, risulta conforme all'art. 14(d)<sup>71</sup>.

Si prevede inoltre il fatto che la presentazione di un documento non richiesto non verrà considerata, anzi il documento verrà restituito al presentatore (lett. g.)

---

<sup>70</sup>A. Di Meo, *Il credito documentario*, cit., p. 133

<sup>71</sup>Lett. f. art. 14 NUU pubb. 600

### **14.8.2. Le regole che la banca deve seguire nell'esame dei documenti**

Nella procedura di controllo dei documenti l'operatore bancario è tenuto a seguire una procedura standard in modo che nulla possa essere dimenticato, analizzando tutte le richieste contenute nella lettera di credito che devono poi essere rispettate.

Prima di esaminare i documenti, occorrerà leggere interamente il testo del credito, tenuto conto delle eventuali modifiche apportate ed approvate, procedere poi al controllo vero e proprio.

Si controllerà poi, se i documenti siano conformi al credito e che non siano discordanti fra di loro per appuntare poi le discordanze appena individuate.

In ultima analisi occorrerà considerare eventuali particolarità derivanti dalla natura della merce o da altri fattori.

La regola più importante che la banca deve utilizzare a fronte dell'esame documentale è quella di verificare se i documenti costituiscono o meno una "*complying presentation*", analizzando solo ciò che letteralmente appare nei documenti presentati, senza effettuare valutazione di natura sostanziale. Si ricorda che le norme non prevedono una "*strict compliance*", ma una "*reasonable compliance*".

La dottrina della "*strict compliance*" o "*Grundsatz der Dokumentenstrenge*" è quella che sostiene che il controllo effettuato dalla banca sui documenti deve essere strettamente formale, con la conseguenza che anche una lieve difformità

potrebbe condurre al rifiuto dei documenti. Mentre invece la seconda, quella della *reasonable compliance* o *non strict compliance* richiede un controllo basato su una certa elasticità, pur se formale.

E' certamente vero che l'esigenza di un controllo "strettamente formale" dei documenti è funzionale al corretto svolgimento del meccanismo del credito documentario. La banca, infatti, se non dovesse limitarsi all'apparente ed esatta conformità dei documenti, si troverebbe a dover esercitare una funzione valutativa, per evitare di dover subire le conseguenze di una errata interpretazione. Ne seguirebbe pertanto un notevole rallentamento dell'operazione. Infatti il controllo da parte degli operatori bancari viene effettuato "a tavolino" ed in tempi necessariamente brevi, basandosi sui documenti e sulla lettera di credito; essi non sanno quasi nulla dei rapporti commerciali sottostanti e, a volte, conoscono sommariamente l'attività dell'ordinante e del beneficiario.

Una prassi di eccessivo formalismo significa attribuire alle banche, vista la facilità con cui si possono rinvenire difformità lievi o insignificanti, la possibilità di rifiutare pretestuosamente il pagamento, introducendo così nel sistema un elemento di incertezza.

La tesi della "*strict compliance*" apre, infatti, la strada ad eventuali comportamenti abusivi: sia da parte dell'ordinante, nel caso non abbia più interesse all'esecuzione del contratto e riesca a convincere la banca a non pagare, appigliandosi a lievi difformità riguardo i documenti; ma anche da parte di una delle banche coinvolte nell'operazione, se l'apertura di credito documentario (o la conferma) sia stata effettuata "allo scoperto" e vi sia il pericolo di non poter recuperare (ad esempio a causa di

un fallimento) la provvista dall'ordinante o dalla banca corrispondente.

Se realmente ci si dovesse attenere rigidamente alla regola dello "strettamente conforme", ben poche lettere di credito andrebbero a buon fine, data la frequenza di lievi discrepanze; paradossalmente, quindi, appoggiare questa tesi diviene, sovente, la via seguita per perpetrare i suddetti abusi.

La pratica bancaria internazionale la si può perciò rintracciare in un orientamento tendente a rifiutare, in merito alle lievi difformità, un controllo dei documenti meramente meccanicistico, secondo il quale, pur non intaccando il principio del controllo formalistico, la banca non potrebbe opporre al beneficiario (o alla banca corrispondente) le difformità fra i documenti presentati e il credito documentario qualora risultino essere lievi ed insignificanti, o derivino dall'uso, nei documenti stessi, di sinonimi, abbreviazioni o termini equivalenti, purché, tuttavia, la conformità sostanziale risulti evidente e non risulti alterato il valore commerciale dei documenti.

Questo è stato anche affermato da due sent. della Corte di Cassazione.

In primo luogo merita di essere citata la sent. 17/10/1953 in base alla quale "l'accertamento della corrispondenza formale tra i documenti e le indicazioni contenute nella lettera di credito deve essere intelligente e non automatico e ispirato a criteri di ragionevolezza".

Inoltre merita considerazione anche la sent. n. 7388 08/08/1997, secondo cui "l'esecuzione del mandato, ancorché vincolato nelle forme, deve trovare una certa ampiezza di respiro che si deve tradurre in un accertamento intelligente e non automatico".

Si sottolinea pertanto l'importanza della individuazione dei documenti idonei, tenendo presente che nel credito documentario non vi devono essere dei documenti che il beneficiario sia impossibilitato a presentare, né clausole che impongano prestazioni a cui non sia in grado di far fronte. Quindi tutte le discordanze che la banca riscontrerà, le dovrà comunicare entro e non oltre le 23.59 del quinto giorno lavorativo successivo al giorno di presentazione dei documenti<sup>72</sup>. Il controllo dei documenti, inoltre, deve essere un *controllo globale*; si deve accettare un documento con lievi carenze qualora queste siano sanabili con indicazioni contenute in altri documenti; non si devono accettare documenti che appaiono regolari se esaminati singolarmente, ma che sono tra loro in contraddizione.

#### **14.8.3. Discrepanze(riserve) di un credito**

Le riserve esterne, constano di irregolarità, imperfezioni, che impediscono l'effettuazione della prestazione. Vengono sollevate ogni qualvolta i documenti appaiono nella forma in contrasto con quanto prescritto dal credito. Sorgono quando l'irregolarità è molto grave, da impedire lo svolgimento della prestazione e in questi casi l'anomalia deve essere immediatamente segnalata alla banca emittente.

Le riserve interne non vengono segnalate alla banca emittente, ma soltanto al beneficiario senza così pregiudicare il pagamento dell'importo del credito, che però verrà effettuato salvo buon fine, con l'indicazione delle irregolarità riscontrate.

---

<sup>72</sup>Www.newsmercati.com / *La banca designata in un credito confermato*

Le riserve interne sono le meno gravi tra le due categorie, in realtà sono le più pericolose per gli operatori economici, i quali assai frequentemente si vedono accreditare l'importo del credito proprio a causa di tali discrepanze.

L'effetto prodotto dal sollevamento di una riserva da parte dell'istituto bancario, è potenzialmente quello di vanificare la garanzie che il credito rappresenta.

Sono quindi frequenti le eccezioni che le banche sollevano causa la non conformità dei documenti.

Proprio per evitare il sollevamento di una delle due riserve appena descritte, il venditore è invitato a compiere un ultimo controllo dei documenti prima di presentarli, in modo da correggere, rifare o sostituire, ove possibile, i documenti che presentano irregolarità rispetto a quanto indicato nel credito e rispetto alle NUU e alla PBIU 681<sup>73</sup>.

Su milioni di crediti documentari che vengono emessi da tutti i paesi del mondo a favore di imprese italiane, solo per una minoranza il credito è subito certo.

#### **14.8.4. Il rifiuto dei documenti**

Un'altra regola è quella che si basa sul principio che l'eventuale rifiuto dei documenti presentati dal beneficiario dovrà essere opposto sulla sola base delle discrepanze riscontrate.

In caso di irregolarità dei documenti, la banca può rifiutarsi di ritirarli (art.16 NUU 600). Si presenta, in questo caso, il problema se gli operatori bancari, constatata la difformità, abbiano l'obbligo di consultare l'ordinante prima di respingere i documenti.

---

<sup>73</sup> [www.newsmercati.it](http://www.newsmercati.it) / *Le riserve nel credito documentario*

Nella prassi, generalmente, l'istituto emittente, in caso di documenti non conformi, interpella l'ordinante per accertare se i documenti possano venire accettati ugualmente pur di fronte a delle irregolarità; un obbligo in tal senso deriverebbe dal rapporto di mandato che lega le parti.

E' però da ricordare che le NUU prevedono, all'art. 14 punto b, che la banca deve decidere "esclusivamente sulla base dei documenti", eliminando così ogni altro elemento di valutazione, compreso, quindi, anche il parere dell'ordinante.

Una così rigida lettura ci sembra comunque non aderente alla funzione del credito documentario; perciò si ritiene più corretta l'interpretazione che vieta una persistenza nel rifiuto del pagamento da parte della banca quando l'ordinante, "superando la non conformità, giudichi a lui conveniente onorare i documenti, autorizzando lo scioglimento di ogni riserva"<sup>74</sup>.

Ricordiamo che il rapporto banca emittente-ordinante è alla fin fine, un rapporto in cui la banca presta un servizio a favore del proprio cliente; perciò se questi vuole accettare i documenti, pur non conformi, non è opportuno per l'azienda di credito restare sulle proprie posizioni.

La banca, quando respinge i documenti, è obbligata ad esplicitare i motivi del rifiuto ed, inoltre, è tenuta a farlo nel modo più rapido affinché il beneficiario possa, se possibile, provvedere alle modifiche del caso.

Altra regola a cui dovrà attenersi la banca, è quella che riguarda l'obbligo di avvisare il presentatore nel caso, constati che i documenti appaiono nella forma non conformi ai termini e alle condizioni del credito.

---

<sup>74</sup>M. Sambo, *La tecnica del credito documentario*, Giuffrè, Milano, 1978, p. 105



Si ritiene che, in caso di inosservanza di queste regole, la banca perda il diritto di eccepire le difformità e si veda costretta ad accettare i documenti.

#### **14.8.5. La responsabilità della banca nella verifica documentale**

Come è stabilito dall'art. 34 NUU 600, che ricalca il precedente art. 15 della versione 500, l'analisi documentale prescinde dagli aspetti sostanziali. La norma afferma la non responsabilità delle banche in merito alla forma, correttezza, autenticità, veridicità dei documenti, così come in merito al loro contenuto e all'operato dei soggetti in essi indicati come emittenti.

Le aziende di credito inoltre *“non assumono alcuna responsabilità nemmeno per la descrizione, la quantità, il peso, la qualità, lo stato l'imballaggio, la consegna, il valore o l'esistenza delle merci rappresentate da un qualsiasi documento, né, infine, per la buona fede, per gli atti e/o omissioni, per la solvibilità, l'adempimento delle obbligazioni o affidabilità degli speditori, vettori, spedizionieri, consegnatari o assicuratori delle merci o di qualsiasi altra persona”*.

Una disposizione del genere può sembrare a prima vista in contrasto con l'art. 1229 del c.c., che riguarda le clausole di esonero della responsabilità, il quale stabilisce che *“E' nullo qualsiasi patto che esclude o limita preventivamente la responsabilità del debitore per dolo o per colpa grave”*.

In realtà è opinione prevalente che la citata norma delle NUU debba interpretarsi non nel senso di sottrarre la banca alla responsabilità per dolo o colpa grave, ma solo in quello di riaffermare il principio di esclusione della responsabilità per

irregolarità dei documenti non rilevabile all'esame esteriore e di costituire, al massimo, un esonero convenzionale nei limiti dell'art. 1229 del c.c. e cioè per la sola colpa media.

Di conseguenza, la banca non è responsabile qualora accetti documenti falsificati o alterati non rilevabili dall'esame formale degli stessi, esame da compiersi secondo la diligenza professionale richiesta e senza che sia necessario ricorrere a speciali mezzi tecnici di accertamento.

Nonostante gli istituti di credito non siano gravati da responsabilità in fase di controllo documentale, accade spesso che i beneficiari del credito siano contrariati dall'atteggiamento esageratamente formalistico assunto dalle banche. Per ovviare a questo problema, è stato inizialmente stabilito che gli istituti di credito devono soffermarsi sul concetto di "ragionevole cura" nell'esame dei documenti, la cura che quindi si deve avere in questa fase è quella di una persona con discreta esperienza bancaria, e con una buona conoscenza dei documenti mercantili.<sup>75</sup>

Seguendo il criterio sopra indicato, quindi, in presenza di irregolarità solo formali, il pagamento viene effettuato comunque dando luogo ad un accredito salvo buon fine, senza che venga data nessuna comunicazione alla banca emittente.<sup>76</sup>

Il fine è quello di garantire una maggiore conformità nel controllo documentale, il quale deve avvenire secondo il criterio della ragionevolezza, in modo da bilanciare le esigenze oggettive del commercio con la realizzazione di interessi delle parti contrattuali, evitando così che le banche si avvalgano di un'eccezione apparentemente legittima e giuridicamente fondata

---

<sup>75</sup>V. Visconti, *Crediti documentari*, cit., pag. 33-35

<sup>76</sup>E. Cargniel, *La compravendita internazionale di merci con pagamento tramite banca e il ruolo della polizza di carico nel moderno credito documentario*, cit., pp. 581-617

per scopi che non corrispondano ad alcuno degli interessi perseguiti dall'operazione di credito documentario, dando luogo ad un abuso del diritto .

È stata anche istituita una Commissione di tecnica e pratica bancaria, la quale ha approvato un documento denominato *"International Standard Banking Practice for the examination of document under documentary credits (ISPB)*, nel quale si stabilisce le indicazioni contenute nei documenti non siano incompatibili con le prescrizioni della lettera di credito.

Una esclusione di responsabilità vi è anche per *"le conseguenze derivanti da ritardi e/o smarrimenti nell'inoltro di uno o più messaggi, lettere o documenti, per i ritardi, mutilazioni o errori che possono verificarsi nella trasmissione di una qualsiasi telecomunicazione. Le banche non assumono alcuna responsabilità per gli errori di traduzione e/o interpretazione di termini tecnici e si riservano il diritto di trasmettere i termini dei crediti senza tradurli"*; anche in questo caso occorre coordinare la norma con l'art. 1229 del c.c., nel senso cioè, che spetterà all'ordinante la prova del dolo o della colpa grave dell'azienda di credito, nello svolgimento dell'incarico affidatole.

Sono invece da accettare senza riserve, le disposizioni inerenti alla forza maggiore, che ritroviamo nell'art. 36 delle NUU: *"Le banche non assumono alcuna responsabilità per le conseguenze derivanti dall'interruzione della propria attività provocata da casi di forza maggiore, sommosse, disordini civili, insurrezioni, guerre o da qualsiasi altra causa indipendente dalla loro volontà, oppure da scioperi o serrate. Salvo specifica autorizzazione, le banche, alla ripresa della propria attività, non effettueranno pagamenti, né assumeranno impegni di pagamento differito, né accetteranno*

*tratte né negozieranno a fronte di crediti che siano scaduti durante tale interruzione della propria attività".*

In questo caso infatti l'esonero da responsabilità deriva dalla imputabilità a terzi dei fatti e trae fondamento da principi ordinari del diritto.

#### **14.8.6. I rischi per la banca(risvolti pratici)**

Nella patologia del fenomeno, si impone il dilemma per la banca, se pagare o non pagare, dilemma che può arrivare ad assumere risultati angosciosi, quando le somme in gioco sono di notevole entità, soprattutto quando quello che inceppa il meccanismo può essere un sequestro conservativo del credito o delle merci o dei documenti. Il più delle volte l'iniziativa giudiziaria volta all'ottenimento di tali misure, proviene proprio dal cliente della banca ordinante, suo interlocutore diretto. Per la banca pertanto sussiste non solo il rischio del credito ma anche quello di non poter ottenere alcun compenso, oltre ai danni all'immagine che la banca può subire.

Da questo si può dedurre che la banca deve sempre valutare la richiesta di apertura di credito documentario, inoltre la banca deve seguire ed assistere l'operatore commerciale sin dalle prime fasi della transazione.

Nel caso in cui si rivelassero insufficienti queste cautele, si prospetta come necessaria una collaborazione, ampia e leale, da parte del cliente con la propria banca.

C'è da considerare poi il fatto che l'ordinante del credito, ha la tendenza a introdurre tutte le condizioni del contratto commerciale, dimenticando che questo non è altro che uno strumento di pagamento bancario volto a facilitare la

transazione.

Anche il beneficiario non si rende conto pienamente del ruolo della banca, per cui spesso, non arriva a distinguere il credito dal contratto.

#### **14.9. Il regolamento del credito documentario**

Con la fase del regolamento il credito documentario, chiude la sua vita. Se i documenti presentati dal beneficiario sono ritenuti conformi alle prescrizioni del credito, lo stesso riceverà la prestazione prevista dal credito. Tutti i crediti contengono le istruzioni impartite dalla banca emittente alla banca confermate o designata circa la modalità in cui avviene il rimborso dell'importo da riconoscere al beneficiario. All'art. 13 delle NUU se da una parte si afferma il principio secondo il quale il credito deve indicare l'assoggettamento del rimborso alle norme della CCI, dall'altra si fornisce indicazioni precise circa il comportamento da tenere da parte della banca emittente, nel caso il credito, dalla stessa emesso, non indicasse che il rimborso è soggetto alle norme sopra richiamate. La lettera c della norma prevede che la banca emittente è tenuta a provvedere al rimborso, nel caso la banca rimborsante, nonostante le sia richiesto dalla banca designata, non vi provveda.

Tra gli aspetti più importanti contenuti nella pubblicazione, che offrono maggiori garanzie alle parti che intervengono nell'operazione vi è innanzitutto, il fatto che viene sancito il principio in base al quale la banca rimborsante, su richiesta della banca emittente accetta l'incarico e si assume l'impegno irrevocabile di onorare la richiesta di rimborso nei confronti della banca indicata nell'autorizzazione al rimborso;

In secondo luogo il fatto che, la banca rimborsante avrà un ragionevole periodo di tempo che non dovrà eccedere i tre giorni lavorativi successivi al giorno di ricezione del reclamo (*claim*) per effettuare il rimborso. Nel caso di rimborso a scadenza per i credito pagabili ad una certa data dal momento loro utilizzo la richiesta di rimborso deve, specificare la data prevista di rimborso e non deve pervenire alla banca rimborsante prima di dieci giorni lavorativi antecedenti al data prevista per il rimborso.

### *Parte III : le eccezioni al pagamento*

## **15. Premessa**

Il tema delle eccezioni al pagamento, opponibili al beneficiario da parte della banca che ha aperto o confermato il credito, è quello in relazione al quale sono sorte le più diverse opinioni.

Per la banca il problema delle eccezioni si pone solo nelle ipotesi di credito irrevocabile o confermato, ossia quando la banca ha assunto un obbligo diretto nei confronti del beneficiario.

Le diverse teorie relative al credito documentario portano a sostenere diversi regimi di opponibilità delle eccezioni.

Uno dei principi cardine in questo ambito, è quello della inopponibilità delle eccezioni fondate sui rapporti sottostanti, conseguenza della caratteristica dell'astrattezza del credito documentario<sup>77</sup>.

Questa scelta recepita dalle NUU è accolta anche nel nostro ordinamento all'art. 1530 del c.c., risponde alla particolare funzione economica rivestita dal credito documentario nel sistema dei pagamenti nel commercio internazionale.

### **15.1. Eccezioni relative al rapporto di valuta e al rapporto di provvista**

Il rapporto di valuta è il rapporto tra ordinante e beneficiario. In

<sup>77</sup>C. Costa, *Astrattezza ed eccezioni opponibili nel credito documentario irrevocabile*, Milano Giuffrè, 1989.

merito a questo vale la regola della inopponibilità delle eccezioni nel credito irrevocabile confermato, regola posta a tutela del venditore per proteggerlo non solo dalle eccezioni sullo stato e la qualità della merce presentate dalla banca o dal compratore, ma da tutta una serie di rischi detti atipici presenti proprio nel commercio internazionale.<sup>78</sup>

Il rapporto di provvista è invece quello tra ordinante e la banca. Anche in questo caso ritroviamo la regola dell'indipendenza del rapporto di provvista rispetto al rapporto tra banca e beneficiario del credito documentario irrevocabile o confermato, che trova anch'esso il suo fondamento nell'art. 1530 e nell'art. 4 delle NUU 600.

La banca non può eccepire al beneficiario la mancanza di fondi necessari, o il fatto che la disponibilità del cliente sia venuta meno, dovendo in queste ipotesi pagare, salva la possibilità di rifarsi nei confronti dell'ordinante con un'azione contrattuale fondata sul rapporto di mandato, la c.d. *actio mandati contraria* ex art. 1720 c.c.

Pertanto anche qui ritroviamo la inopponibilità delle eccezioni fondate sul rapporto di provvista.

Le conclusioni della irrilevanza dei vizi e delle vicende del rapporto di provvista, si possono estendere anche alle vicende dei rapporti tra banche corrispondenti: la banca confermante non potrà opporre al beneficiario eccezioni fondate sui suoi rapporti con la banca dell'ordinante.

### **15.1.1. Il fallimento dell'ordinante**

Il principio dell'indipendenza dei rapporti della banca rispetto al

---

<sup>78</sup>L. Purpura, *In tema di credito documentario differito (e non): indipendenza dei rapporti, rilievo della frode e pagamento anticipato del beneficiario*, in *Banca borsa*, 2006, II, 303 ss.



rapporto di provvista, assume un particolare rilievo riguardo al fallimento dell'ordinante nel credito irrevocabile o confermato, ovvero il fatto che la banca possa eccepire al beneficiario il fallimento per eludere il pagamento.

Se il fallimento avviene prima dell'apertura di credito documentario, la banca non procederà a tale apertura, in quanto il mandato che la lega all'ordinante fallito si è sciolto (art. 78 legg. Fall.).<sup>79</sup>

Se invece la banca apre il credito dopo il fallimento, la banca è vincolata nei confronti del beneficiario, mentre nei confronti dell'ordinante dovrebbe applicarsi la regola dell'art. 1729 c.c.

Mentre se la banca apre il credito prima della dichiarazione di fallimento, il fatto che vi sia lo scioglimento del rapporto tra ordinante e banca non implica la caducazione dell'obbligo assunto dalla banca con la lettera di credito.

Questa considerazione è avvalorata dal fatto che la funzione del credito documentario è proprio quella di garantire il venditore contro il possibile inadempimento di un compratore che non conosce, del quale non può valutare né la serietà né la posizione economica, e il fallimento è certamente la più grave situazione contro la quale il venditore vuole tutelarsi. Questo interesse del venditore può però trovare tutela solo al di fuori e prima del fallimento. Inoltre, merita considerazione il fatto che la dichiarazione di fallimento implica l'applicazione di regole particolari dirette alla realizzazione della *par condicio creditorum*.<sup>80</sup>

Questo ha posto anche dei rilevanti problemi che riguardano il

---

<sup>79</sup>Ruisi-Jorio-Maffei-Alberti-Tedeschi, *Il fallimento*, 2 ed., II, in *Giur. Sist. civ. e comm.*, diretta da Biagiavi, Utet, Torino, 1978, p. 686-693.

<sup>80</sup>Cass. Civile, 7 marzo 2007, n. 5273, in *Dir. Fall. e delle soc. comm.*, 2008, n. 3-4.

possibile conflitto tra quest'ultima regola e l'indipendenza della lettere di credito rispetto ai rapporto sottostanti.

### **15.2. Eccezioni opponibili relative al rapporto tra banca emittente e beneficiario( rapporto di conferma del credito)**

A richiamare le eccezioni opponibili al rapporto di conferma è l'art. 1530 c.c., quando dice che la banca può opporre al beneficiario solo le eccezioni relative al rapporto di conferma del credito. Tale espressione risulta però alquanto generica e lacunosa.

All'interno di esse sono da ricomprendere le eccezioni relative alla *validità del rapporto* instauratosi tra banca e beneficiario.<sup>81</sup> Quindi la banca potrà pertanto opporre la nullità della lettera di credito o la sua annullabilità per errore o per dolo nei limiti del possibile.

In secondo luogo possono ricomprendersi quelle fondate *sui termini del credito*, cioè sul rispetto di quei requisiti cui la lettera di credito ha subordinato il pagamento da parte della banca. In questa categoria possono ricomprendersi quelle relative alla regolarità dei documenti rappresentativi di merci compravendute, ma anche tutte le altre ricavabili dalla lettera di conferma che siano ad essa connesse.

---

<sup>81</sup>G. Molle, *I contratti bancari*, cit., p. 704.

### **15.2.1. L'eccezione di compensazione relativa ai rapporti personali fra banca emittente e beneficiario**

Vi sono però dubbi per quanto riguarda le eccezioni relative ai rapporti personali tra banca e beneficiario. In particolare il problema si pone per l'eccezione di compensazione quando il pagamento del credito non è contestuale alla consegna di documenti e la banca sia per altro verso creditrice verso il beneficiario.<sup>82</sup> Dalla lettura dell'art. 1530 c.c si arriva ad escludere che tale eccezione sia da ricomprendere tra quelle menzionate in tale art. in quanto esso non si occupa di compensazione, mentre secondo Costa<sup>83</sup>, questa eccezione non ha a che vedere con la disciplina del credito documentario, ma bensì operante in base alle regole generali in materia di obbligazioni.

Il legislatore nazionale disciplinando la lettera di credito non si è occupato specificatamente della compensazione, e non può essere perciò richiamato il codice civile, né per ammetterla, né per escluderla.

Secondo questa opinione per verificare l'ammissibilità o meno della stessa al singolo caso, bisogna richiamare le norme specifiche dettate in materia di compensazione, in base alla specifica legge applicabile al rapporto quindi se al rapporto si applica il diritto italiano, si applicheranno gli art. 1241 c.c. e ss. Ma occorrerà altresì verificare se la compensazione risulta esclusa da particolari circostanze di fatto, come l'avvenuto

---

<sup>82</sup> [www.inftub.com/](http://www.inftub.com/) *Il ruolo della banca nel credito documentario*

<sup>83</sup> C. Costa, *Astrattezza ed eccezioni opp.*, cit., p. 154.

trasferimento del credito a terzi o il fallimento del beneficiario.

### **15.3. Eccezioni derivanti dall'incompletezza e irregolarità dei documenti**

Anche in questo caso, il richiamo è dell'art. 1530, che si riferisce a quelle eccezioni che la banca può opporre al beneficiario fondate sulla difformità dei documenti, richiamando il naturale carattere "documentale" dell'istituto, secondo cui le parti operano su documenti anziché sulle merci.

Quando si parla di *incompletezza*, ci si riferisce all'aspetto quantitativo dei documenti; quando invece si fa riferimento alla *irregolarità*, riguarda invece il profilo della corrispondenza dei documenti alla descrizione degli stessi contenuta nella lettera di credito.<sup>84</sup>

Generalmente le banche preferiscono, anziché rifiutare documenti non conformi, accettarli con riserva o accompagnati da garanzia (*indemnity*), se la difformità non è particolarmente rilevante.

Il problema fondamentale riguarda però lo standard di conformità che i documenti devono rispettare. Come abbiamo già visto la tesi prevalente, ritiene che il controllo della banca debba essere un controllo formalistico fedele ai requisiti richiesti. Le regole uniformi però non si pronunciano su questo. Tale controllo viene effettuato "a tavolino" ed in tempi brevi.

Si segue pertanto la teoria della *strict compliance*, principio ricavabile dalla giurisprudenza della *common law*.<sup>85</sup>

---

<sup>84</sup>G. Molle, *I contratti bancari*, cit., pag. 685.

<sup>85</sup>C. Costa, *Il credito documentario*, cit. pag. 47.

Tale regola risulta la più adatta a rispettare le esigenze di speditezza e controllo meccanicistico dei documenti.

La banca non può e non deve sapere nulla dei rapporti commerciali sottostante.

## *Sezione Quarta*

### *Fenomeni patologici*

#### **16. Fenomeni patologici**

Il credito documentario può incepparsi per *cause interne*, collegate all'inosservanza delle condizioni e dei termini del credito, o per *cause esterne*, dovuti a "factum principis" ovvero derivanti dall'intervento dell'autorità giudiziaria che utilizza gli strumenti del provvedimento di urgenza ex art. 700 c.p.c. e del sequestro conservativo, ovvero interventi in conseguenza di fenomeni di politica estera come gravi crisi politiche, embarghi per determinate merci e così via.

In merito al verificarsi di una tale ipotesi, è importante capire quale sia il tribunale competente, che può portare all'emanazione di un provvedimento d'urgenza. Proprio per l'individuazione di questo, possiamo citare un provvedimento del Tribunale di Modena del 25 ottobre 2010, sezione distaccata di Carpi, dove è stata preliminarmente verificata e riconosciuta la giurisdizione del giudice italiano<sup>86</sup>, sulla base del combinato disposto dall'art. 10 l. 21/1995 e dalla convenzione di Bruxelles sulla competenza giurisdizionale e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale. È stato ritenuto che sussiste la giurisdizione del giudice italiano anche quando il convenuto non è domiciliato nel territorio di uno stato contraente, a condizione

---

<sup>86</sup>F. Angeli, *Rivista di giurisprudenza ed economia d'azienda*, Giuffrè, Milano, 2011, p. 58 ss.

che la materia del contendere sia ricompresa nel campo di applicazione della convenzione.

Tra le materie ricomprese nel campo di applicazione della convenzione vi rientra certamente il contratto di compravendita e il credito documentario stipulato tra le parti in esame.

A seguito della presenza in giudizio di una parte straniera, il tribunale ha ritenuto opportuno, richiamare mediante una succinta ed analitica premessa, la natura cautelare e la funzione sussidiaria del provvedimento d'urgenza ex. art. 700 c.p.c.

Successivamente, si è accertata la volontà di parte di instaurare un giudizio costitutivo di merito avente ad oggetto la risoluzione del contratto di compravendita per grave inadempimento.

La soluzione del caso oggetto del Tribunale di Carpi, è il frutto dell'interpretazione uniforme che la giurisprudenza ha dato all'art. 700 c.p.c. con riferimento al disposto dell'art. 1530 c.c.<sup>87</sup>

## **17. Atti cautelari promossi dall'ordinante**

Ci si è molte volte chiesto se l'ordinante di un credito documentario irrevocabile o confermato possa richiedere al giudice un provvedimento cautelare per bloccare il pagamento da parte della banca. E quindi di conseguenza dell'individuazione del mezzo tecnico per effettuare tale blocco. Si è esclusa la possibilità di ricorrere al sequestro conservativo<sup>88</sup>, al sequestro giudiziario, ed è stato ritenuto parzialmente ammissibile il sequestro speciale e sequestro penale, che infatti è stato ritenuto ammissibile nel procedimento per truffa.<sup>89</sup>

---

<sup>87</sup>F. Angeli, *Rivista di giurisprudenza ed economia d'azienda*, cit., p. 59 e ss.

<sup>88</sup>App. Milano, 13 aprile 1960, in *Banca, borsa*, 1960, II, 397.

<sup>89</sup>App. Milano, 31 marzo 1981, in *Banca, borsa*, 1981, II, 433.

Il sequestro conservativo non è ritenuto ammissibile perché sarebbe impossibile la conversione in pignoramento, dal momento che il credito del beneficiario è condizionato al verificarsi delle condizioni di apertura di credito.

La migliore via risulta quella del provvedimento d'urgenza ex art. 700 c.p.c. secondo il quale *“chi ha fondato motivo di temere che durante il tempo occorrente per far valere il suo diritto in via ordinaria, questo sia minacciato da un pregiudizio imminente e irreparabile, può chiedere con ricorso al giudice i provvedimenti d'urgenza, che appaiono, secondo le circostanze, più idonei ad assicurare provvisoriamente gli effetti della decisione sul merito”*.

I presupposti per l'applicazione dell'art. 700 c.p.c. sono naturalmente la sussistenza del *fumus boni juris* e del *periculum in mora* e l'insussistenza di provvedimenti cautelari tipici applicabili alla fattispecie oggetto del ricorso<sup>90</sup>.

Si ritiene sia presente il *fumus boni juris* in caso di disponibilità di prove liquide della frode e individuatosi il pregiudizio grave ed irreparabile nella impossibilità o nella estrema difficoltà del buon esito di una eventuale azione di ripetizione dell'indebito nei confronti di un venditore straniero, nelle precarie condizioni economiche del beneficiario o nell'eventualità che il pagamento potesse pregiudicare la stabilità economica dell'ordinante.

Il *periculum in mora* è invece caratterizzato dall'imminenza e dall'irreparabilità del pregiudizio. Quest'ultima non deve essere intesa in modo assoluto, tanto che è sufficiente, il pericolo della irreversibilità della lesione del diritto assoggettato a cautela, tale da pregiudicare la soddisfazione dell'interesse che ne sta alla base e l'impossibilità, ovvero l'estrema difficoltà di determinare e ottenere il risarcimento del danno.

---

<sup>90</sup>F. Angeli, *Rivista di giurisprudenza ed economia d'azienda*, p. 61 ss.



Non mancano decisioni di giudici italiani che ravvisano il danno irreparabile nel pagamento all'estero<sup>91</sup>.

La giurisprudenza di merito si è espressa sia sull'ammissibilità e che sulla fondatezza di un procedimento d'urgenza per la sospensione immediata del pagamento della lettera di credito irrevocabile.

Rispetto all'ammissibilità, la giurisprudenza è concorde circa l'ammissibilità dello strumento cautelare, in merito a questo possiamo infatti citare l'intervento del tribunale di Mantova<sup>92</sup>, che ha riconosciuto la sussistenza, nella vendita di merci con apertura di credito irrevocabile, un rapporto obbligatorio tra la banca e il beneficiario indipendentemente dal sottostante contratto di compravendita. Tuttavia la banca non può sollevare eccezioni fondate sul rapporto causale ma può solo opporre irregolarità dei documenti presentati, e il debitore ordinante potrà inibire il pagamento della somma di cui alla lettera di credito, non potendo estendersi l'irrevocabilità dell'apertura di credito e l'indipendenza della medesima rispetto al rapporto causale sottostante sino a coprire il dolo, la frode o la mala fede del beneficiario.

Per quanto riguarda invece la fondatezza, in base ad una pronuncia della Pretura di Foligno<sup>93</sup>, rispetto all'inibizione ex art. 700 c.p.c., costituisce *periculum in mora* la circostanza che, il beneficiario risieda all'estero, con la conseguente difficoltà di recuperare un'ingente somma di danaro.

---

<sup>91</sup>Pret. Genova, 31 gennaio 1986, in *Foro.it*, 1987, I, 298;

<sup>92</sup>Trib. Mantova, 7 marzo 1996, Soc. Marcegaglia c. Soc. Samsung Italia, in *Dir. Maritt.*, 1998, 140.

<sup>93</sup> Pret. Foligno, 30 giugno 1990, Cocchioni c. Monte dei Paschi Siena, in *Banca Borsa*, 1992, II, 69.

Infatti, la difficoltà maggiore consiste nel fatto che le eventuali procedure esecutive andrebbero condotte in un paese estero afflitto da gravi problemi di sicurezza interna e di ordine pubblico<sup>94</sup>.

La Pretura di Torino riconosce il *periculum in mora* anche quando, il pagamento al beneficiario di un'ingente quantità di denaro, potrebbe avere imprevedibili effetti dannosi sul ciclo produttivo e sulla commercializzazione dei prodotti che per ammissione dello stesso venditore erano diversi dal pattuito.

Anche la dottrina si è espressa in merito, ed appare raccolta attorno ad un concetto restrittivo della facoltà di intromissione del giudice nelle vicende relative al credito documentario, ritenendo ammissibile il procedimento d'urgenza ex. art. 700 c.p.c. soltanto ove vi siano prove sicure di abuso o di frode da parte del beneficiario.

La nuova disciplina dei provvedimenti cautelari introdotta in sede di riforma del c.p.c., con la l. n. 353 del 1990, limita la possibilità di emissione di decreti *inaudita altera parte*, senza cioè sentire l'altra parte, confermando quindi quello che il principio che prevede l'automatismo del credito. Infatti si prevede la fissazione dell'udienza di comparizione delle parti entro un termine non superiore a 15 giorni (art 669 sexies 2 secondo comma c.p.c.), ciò consentirà in tempi brevi di risolvere lo stato di incertezza derivante dalla concessione del provvedimento.

Per quanto riguarda il destinatario del provvedimento cautelare va osservato che logico destinatario dovrebbe essere il beneficiario del credito documentario, al quale, il provvedimento dovrebbe inibire la riscossione abusiva del pagamento. Pur

---

<sup>94</sup> Trib. Modena, 24 marzo 1998, Soc. New Holland Italia e altro c. Credito.it, in *Giur. it.*, 1999, 50

essendo possibile in astratto questa soluzione, sussistendo la regola della competenza del giudice nazionale dell'ordinante, i provvedimenti vengono di solito promossi contro la banca e ciò perché non sempre vi sono convenzioni internazionali (analoghe alla convenzione di Bruxelles del 1968) che assicurino il riconoscimento e l'esecuzione di provvedimenti d'urgenza e di misure cautelari in genere, sia perché nei confronti dello straniero non opera l'applicazione dell'art. 388 secondo comma c.p.

Per quanto riguarda l'ipotesi in cui vi sia stata conferma del credito irrevocabile, da parte di una banca del paese del beneficiario, o di un paese terzo, il provvedimento cautelare dovrebbe essere adottato anche nei confronti di questa seconda banca, prima che quest'ultima abbia pagato l'importo del credito al beneficiario, perché sia la banca emittente che la banca confermante, sono debitrice del beneficiario in base alla lettera di credito, a differenza di quanto avviene nelle garanzie dove la banca contro garante non ha rapporti diretti con il beneficiario. Questo fa sorgere due ordini di problemi, in primo luogo ci si chiede come l'ordinante può promuovere un'azione contro questa seconda banca, confermante, con la quale non vi è incorso un rapporto diretto, dato che la banca confermante viene in genere scelta dal beneficiario e incaricata della conferma dall'altra banca.

Il problema si pone in maniera analoga anche in tema di garanzie bancarie, ove non vi è alcun rapporto tra la banca garante e l'ordinante, qualora la banca di quest'ultimo detta contro garante, abbia incaricato di emettere la garanzia in una banca del paese del beneficiario. La dottrina ha tentato di risolvere questo problema, ma con molti contrasti, configurando tra la prima e la

seconda banca un rapporto di sostituzione nel mandato, con la conseguente possibilità del mandante di agire direttamente contro la persona sostituita dal mandatario, o meglio prefigurando a carico della banca garante degli obblighi di protezione della sfera giuridica dell'ordinante.

In secondo luogo, difficoltà sorgono a causa del fatto che la banca confermante è di regola una banca straniera, e quindi l'atto cautelare promosso dal giudice, potrebbe non essere idoneo a vincolare la banca straniera, come avviene quando tra i due stati non vi siano accordi.

Il sequestro conservativo, può comunque avere un suo ruolo in questione, ma non in funzione alternativa al provvedimento d'urgenza ex art. 700 c.p.c., ma in funzione complementare allo stesso. Il sequestro si basa sulla circostanza che al verificarsi dei presupposti del pagamento, il prezzo sia uscito dal patrimonio del compratore anche se non ancora nella disponibilità del venditore e possa essere "congelato" in attesa delle decisioni relative al giudizio di merito tra compratore e venditore a tutela del diritto alla restituzione di somme e al risarcimento del danno. Mentre invece l'inibitoria ex art. 700 c.p.c. si basa sulla circostanza che il prezzo è ancora nel patrimonio del compratore.

Il problema che riguarda lo strumento cautelare utilizzabile ha portato la dottrina e la giurisprudenza a perdere di vista il nodo centrale della questione: *la conciliabilità tra principio della assoluta inopponibilità delle eccezioni relative ai rapporti sottostanti con la concessione all'ordinante di provvedimenti cautelari di blocco del pagamento del prezzo tramite banca*. Il problema della concessione di provvedimenti promossi su istanza dell'ordinante è un problema di particolare delicatezza

che merita di essere trattato con estrema prudenza da parte del giudice, dovendo concedere il provvedimento solo in presenza di prove liquide del compratore fraudolento del beneficiario.

Questa sembra l'unica strada che possa portare ad un equo contemperamento di interessi dell'ordinante con le regole proprie del credito documentario. Così come l'ordinante non può chiedere alla banca di opporre al beneficiario eccezioni fondata sul rapporto di compravendita, non potrà raggiungere tale obiettivo neppure mediante atto cautelare; così come l'ordinante può chiedere alla banca di opporre al beneficiario l'*exceptio doli*, qualora disponga di prove liquide della frode del beneficiario, potrà ottenere tale risultato anche in via cautelare qualora la banca non voglia avvalersi di tale eccezione. L'area di operatività degli atti cautelari viene a coincidere con quella dell'eccezione di frode.

L'unica circostanza che può dare luogo al blocco del pagamento nel credito documentario è data dalla frode manifesta, basata su prove liquide (*exceptio doli*) in omaggio al vecchio broccardo per cui *fraus omnia corrumpit*.

## **18. La frode del beneficiario**

La presentazione di documenti formalmente regolari costituisce il presupposto affinché la banca effettui il pagamento. Se i documenti sono regolari nella forma, la banca non è sottoposta ad ulteriori controlli e può rivalersi sull'ordinante o sulla banca corrispondente. La presentazione di documenti regolari non assicura al compratore che il venditore abbia eseguito correttamente la prestazione, i documenti potrebbero essere falsi,

o la merce potrebbe essere difforme<sup>95</sup>.

Queste forme rappresentano i casi più comuni di tentativi di frode a danno dell'ordinante. Questi problemi non si presentano solo nel credito documentario, ma bensì anche nelle garanzie bancarie internazionali astratte. Mentre però la frode in tema di garanzie consiste nell'escussione abusiva, nonostante l'esatto adempimento del rapporto garantito e quindi l'abuso va valutato alla stregua di tale rapporto, nel credito documentario l'abuso è prettamente un abuso documentale.

La dottrina internazionale è concorde nel ritenere che l'unica eccezione ammissibile tale da poter legittimare l'intervento del giudice volto a bloccare l'automatismo del credito sia soltanto l'eccezione di frode, ove questa sia manifesta e fondata su prove manifeste<sup>96</sup>.

La nozione di prova manifesta è stata elaborata con particolare attenzione alle garanzie bancarie<sup>97</sup>.

Quanto alla prova della frode, vi è una ordinanza del Pretore di Livorno del 1989,<sup>98</sup> che ritiene necessaria una c.d. prova liquida, che permetta la diretta percezione dei fatti che dovevano essere valutati manifestazione nell'intento fraudolento del beneficiario. Nella specie questa qualità riconosciuta alla prova documentale<sup>99</sup>.

---

<sup>95</sup>C. Costa, *Il credito documentario*, cit., pag. 56.

<sup>96</sup>A.D. Saunders, *Letter of credit in international transactions*, in *Banking law journal*, july-august, 1985, 361 e ss.

<sup>97</sup>M. Valignani, *L'intervento del giudice nei crediti documentari e nelle garanzie bancarie internazionali*, nota a trib. Bologna 15 maggio 1981, in *Banca Borsa*, 1981, II, 170; F. Bonelli, *Le garanzie bancarie a prima domanda nel commercio*, Giuffrè, Milano, 1991, p. 106 e ss.

<sup>98</sup>Pret. Livorno, 14 marzo 1989, in *Banca Borsa*, 1990, II, 669 ss.

<sup>99</sup>C. Costa, *Il credito documentario*, cit., p. 208.

### 18.1. *L'exceptio doli*

Nel panorama internazionale ci sono stati vari tentavi di approntare una disciplina contro gli abusi del beneficiario a tutela dell'ordinante. Di questa però ne troviamo traccia nell'UNIFORM COMMERCIAL CODE, dove viene dedicata un apposita norma alla *fraud in transictions*, stabilendo che la banca può rifiutare il pagamento.

Il principio essenziale del credito documentario è quello dell'indipendenza dell'obbligo della banca, per cui la repressione dei comportamenti abusivi del beneficiario può costituire un rimedio residuale di carattere eccezionale, perché altrimenti si scardinerebbe l'intero sistema.

È pacifico che la banca possa eccepire il dolo del beneficiario solo in presenza di prove liquide, o qualora la frode costituisca un fatto notorio, sottolineandosi che l'*exceptio doli*, sovente indicata come eccezione all'astrattezza, non può essere usata per rendere opponibili quelle eccezioni fondate sui rapporti di base, la cui inutilizzabilità è stabilita dal sistema.

La stessa Camera di Commercio Internazionale, proprio per evitare il diffondersi di un eccessivo utilizzo dell'*exceptio doli*, non l'ha introdotta, nonostante le pressioni in tal senso.

Pacifica è la considerazione che nel caso in cui i documenti siano falsi non vi siano problemi per far valere la frode, mentre qualche problema lo fa sorgere il caso in cui la merce sia diversa da quella pattuita. Sarà esperibile l'eccezione di dolo quando la merce non ha nessun valore.

L'eccezione di frode del beneficiario sembra fondarsi non sui rapporti sottostanti ma sullo stesso rapporto di conferma in

quanto la frode investe la regolarità intrinseca dei documenti, anche se apparentemente questi possono sembrare regolari<sup>100</sup>.

Questa osservazione potrebbe far pensare che l'irregolarità, sia da intendersi in senso sostanziale, oltre che formale. In tal modo il problema del dolo, non si porrebbe autonomamente, ma rientrerebbe nella previsione dell'art.1530 c.c., una tale interpretazione però forzerebbe il testo della legge che si riferisce alla sola irregolarità formale, altrimenti il controllo della banca si dovrebbe riferire alla regolarità sostanziale, e questo sarebbe manifestamente assurdo.

Si è discusso di quali comportamenti possono qualificarsi come frode, e quando si parli di prova liquida.

Proprio per queste ragioni si tende ad utilizzare l'*exceptio doli* con estrema prudenza e solo in caso di abuso manifesto, costituendo una eccezione rispetto alla regola di indipendenza dell'obbligo.

Per quanto riguarda il diritto italiano, qualora sia quello applicabile al rapporto banca beneficiario, sorge il problema di vedere su quale norma si fondi l'eccezione. Si ritiene applicabile il principio di buona fede nell'esecuzione dei contratti art. 1375, o l'*exceptio doli* in materia cambiaria art. 1993 3° comma c.c., art 21 l. camb. anche se l'analogia *legis* in questa materia sollevi qualche dubbio, perché questa eccezione attiene alla circostanza che un soggetto agisca a danno del debitore privandolo delle eccezioni che avrebbero potuto opporre al girante. Diverso è il discorso dell'analogia *juris*, ma seguendo questa strada si rientra nel problema della configurabilità o meno di un abuso di diritto. Oppure, trattando di commercio internazionale, si potrebbe far

---

<sup>100</sup>M. S. Kurkela, *Letters of credit and Bank guarantees under international trade law*, OUP USA, Oxford, 2007, p. 308.



rientrare nel generico principio di correttezza e buona fede, principio cardine della *lex mercatoria*.<sup>101</sup>

Accettato in via generale il rimedio descritto, occorre verificare se la banca sia tenuta o meno ad eccepire tale eccezione, qualora l'ordinante abbia fornito prove liquide della frode del beneficiario, oppure se abbia facoltà di scelta.

Riguardo a questa problematica, comune nelle garanzie bancarie internazionali, non vi è concordia di opinioni: parte della dottrina sostiene che la banca abbia un vero e proprio obbligo di eccepire la frode, in quanto graverebbe sulla banca un dovere di protezione dell'ordinante, mentre altri autori ritengono che la banca sia libera, per tutelare la propria immagine sul mercato internazionale, di effettuare il pagamento, specie nei casi dubbi, ma non potrebbe poi addebitare all'ordinante quanto pagato<sup>102</sup>.

La discussione in merito a questo risulta ancora aperta e probabilmente non riuscirà a fornire soluzioni omogenee in tutti gli ordinamenti.

---

<sup>101</sup>U. Draetta, *Il diritto dei contratti internazionali, la formazione dei contratti*, Padova, Cedam, 1984, p. 47.

<sup>102</sup> C. Costa, *Astrattezza ed eccezioni opponibili*, cit., p. 201.

## **Capitolo 4**

### **I documenti rilevanti nelle operazioni di credito documentario**

*Sommario: 1. Introduzione - Sezione prima - La crisi dei documenti cartacei - 2. I documenti - 3. Il futuro dei documenti cartacei nell'era dell'elettronica - Sezione Seconda - La polizza di carico marittima- 4.Premessa - 4.1. La polizza di carico (Bill of Lading): le origini - 4.2. Le sue funzioni - 4.3. Caratteristiche - 4.4. Il contenuto - 4.5. Le varie tipologie di polizza di carico marittima - 4.6. L'articolazione della polizza di carico nella vendita con spedizione - 4.7. La crisi della polizza di carico - 4.8. Il nuovo ruolo assunto a seguito dell'evoluzione del trasporto di merci - 4.9. La polizza di carico elettronica - 4.10. La lettera di garanzia - Sezione Terza - La lettera di vettura - 5. la lettera di vettura marittima - 5.1. I vantaggi derivanti dalla lettera di vettura marittima - 5.2. Gli svantaggi derivanti dalla lettera di vettura marittima.*

#### **1. Introduzione**

In questo capitolo si analizzerà il rapporto esistente tra i crediti documentari e le principali forme di documenti di trasporto, ossia la polizza di carico e la lettera di vettura marittima ( *sea waybill*).

Negli scambi internazionali il documento assume un ruolo rilevante sia perché viene emesso da un soggetto terzo rispetto al contratto di compravendita, che detiene la merce nella fase di passaggio tra venditore e compratore, sia perché consente di individuare le responsabilità connesse all'esecuzione del trasporto. Tali documenti diventano così strumenti essenziali nello svolgimento e nel buon esito di alcune forme di pagamento attraverso le quali venditori e compratori stabiliscono il regolare

prezzo pattuito.

Le forme di pagamento vincolate come il credito documentario, che richiedono l'appoggio della banca, se da un lato offrono la sicurezza del pagamento, dall'altro lato necessitano di un documento rappresentativo delle merci, che permetta al possessore di disporre delle merci nonché quello di richiederne la consegna da parte del vettore al termine del viaggio.

Alla categoria dei documenti rappresentativi di merci appartengono soltanto, la *fede di deposito*, attestante l'avvenuta introduzione nei magazzini generali delle merci descritte nel documento, e la *polizza di carico* ovvero il documento del trasporto marittimo che fa prova dell'avvenuta caricazione della merce sulla nave.

Documenti alternativi alla polizza di carico come la lettera di vettura marittima o documenti similari, hanno conosciuto negli ultimi anni uno sviluppo crescente determinato da un lato, dalla necessità di accelerare il ritiro delle merci una volta giunte a destinazione, dall'altro dal superamento della funzione di trasferimento delle merci in quanto il destinatario viene quasi sempre individuato fin dal momento iniziale del viaggio. Si tratta di documenti, al pari di quelli utilizzati nelle altre modalità di trasporto, privi del carattere della rappresentatività, e pertanto la merce a destinazione viene posta a disposizione del soggetto che identifica sé stesso come "*consignee*".

## *Sezione prima*

### *La crisi dei documenti cartacei*

## **2. I documenti**

Nell'operazione di credito documentario, una volta emesso tale credito, spetta al beneficiario utilizzarlo, consegnando, alla banca prescelta ed entro i termini pattuiti, i documenti richiesti dal credito stesso.

In linea generale, quando si parla di documenti, si intendono tutti i titoli, attestazioni, lettere, certificati, ecc., emessi da un esportatore o da terzi, che fanno riferimento alla merce oggetto del credito documentario. È bene sempre tenere presente, come tutto il meccanismo dell'operazione documentaria sia basato sul possesso, trasmissione e negoziazione dei documenti.

Occorre però soffermarsi su un aspetto: il credito documentario è uno strumento di pagamento documentario che non è basato su merce, da ciò ne deriva l'importanza della lista dei documenti da presentare, frutto di un equilibrio basato sul rapporto di forza delle controparti.

Se il venditore ha una maggior forza contrattuale, cercherà di limitare al massimo il numero e la consistenza dei documenti da fornire.

Se invece è il compratore a poter imporre la propria volontà, non mancherà di rinforzare le prove documentarie da esibirsi al momento dell'utilizzo del credito documentario, in modo da essere maggiormente tutelato.

Questo scontro fra diversi interessi deve essere temperato dalle banche coinvolte nell'operazione, nel nome del buon senso e delle realtà commerciali coinvolte. Compito questo, affidatole dall'art. 4 NUU 600 dove si stabilisce che: "al fine di evitare confusioni o malintesi, le banche scoraggeranno qualunque tentativo di inserire eccessivi dettagli nel credito o in qualsiasi sua modifica".

Le banche devono cercare di far capire all'ordinante che non serve a nulla appesantire la lettera di credito con richieste che ne alterino la natura e che, soprattutto, non servano a sventare un eventuale abuso da parte di un beneficiario malintenzionato.

L'esperienza insegna che, nella maggior parte dei casi, le escussioni abusive avvengono dietro presentazione di documenti formalmente ineccepibili.

Si sottolinea, quindi, l'importanza di individuare con attenzione i documenti idonei a ciascuna situazione, tenendo presente che nel credito documentario non devono esservi documenti che il beneficiario sia impossibilitato a presentare, né clausole che impongano prestazioni a cui non sia in grado di far fronte.

### **3. Il futuro dei documenti cartacei nell'era dell'elettronica**

Negli ultimi vent'anni le evoluzioni della tecnica nel settore delle telecomunicazioni e dell'*electronic data processing* hanno gradatamente sostituito l'utilizzo di strumenti cartacei nel commercio internazionale, e nell'operazione di credito documentario in particolare, portando un profondo ripensamento di tutta una serie di regole e principi nati e consolidatisi in relazione a transazioni cartacee.

Il fenomeno è già evidente relativamente all'apertura del credito documentario: i sistemi di emissione tramite telex, ma soprattutto per mezzo dello S.W.I.F.T. hanno ormai destituito il vecchio sistema della spedizione postale, consentendo un inoltro rapido delle lettere di credito.

In futuro l'utilizzo di terminali collegati ai sistemi computerizzati delle banche da parte degli operatori interessati renderà ancor più rapida, e priva di supporti cartacei, l'operazione.

Questo sistema, già adottato da alcune grandi banche internazionali, porta alla scomparsa della tradizionale lettera di credito prodotta manualmente o con mezzi meccanici, ed implica, dato che l'ordinante è dotato di un terminale in cui inserire le istruzioni del credito senza recarsi presso la banca, la sparizione della modulistica usuale in ordine all'apertura del credito.

La predisposizione del testo della lettera di credito è fatta direttamente dall'ordinante in base a campi preimpostati sul terminale, trasmesso elettronicamente alla banca che, dopo averlo controllato, lo trasmette, tramite S.W.I.F.T., all'istituto intermediario, e poi al beneficiario, sempre tramite terminale, oppure, se quest'ultimo non è collegato, mediante stampa e invio della lettera di credito.

Questa metodologia di lavoro, che riduce al minimo i tempi tecnici per l'apertura del credito, introduce delle modifiche strutturali con implicazioni giuridiche difficili da individuare, al momento, nella loro interezza.

I problemi più consistenti riguardano il rapporto banca emittente-ordinante. Venendo meno la sottoscrizione del modello contrattuale, il rapporto risulterebbe regolato da un contratto "quadro" sottoscritto al momento dell'installazione del

terminale, contratto che deve contenere la disciplina non solo della gestione "tecnica" del computer, ma anche delle future operazioni con esso poste in essere.

I singoli contratti di mandato che sorgono di volta in volta fra ordinante e banca in relazione alle varie aperture di lettere di credito costituiscono, infatti, contratti "conclusi tramite computer".

Ulteriori problemi possono nascere da un eventuale uso non autorizzato del codice di identificazione del singolo cliente, o da un errore nella trasmissione dei messaggi.

Il campo nel quale, tuttavia, l'evoluzione della tecnica e l'adozione dei computer sembrano destinati a rivoluzionare il meccanismo del credito documentario è quello della computerizzazione della creazione e trasmissione dei titoli rappresentativi di merci.

Nel commercio internazionale è, infatti, in corso un processo di "smaterializzazione" di questi titoli, e che si concretizza in procedimenti di vario genere, che vanno dal deposito dei titoli presso un "registro" centralizzato sino alla completa sostituzione dei titoli con "messaggi" inviati tramite reti informatiche.

I motivi dell'introduzione di meccanismi alternativi alla tradizionale procedura di emissione di titoli cartacei rappresentativi di merce sono molteplici: si tende ad una riduzione dei costi e del laborioso lavoro manuale, a fronte di un unico costo iniziale, quello dell'impianto informatico; si cerca di ovviare al fenomeno della perdita dei documenti rappresentativi spediti per posta o con altro mezzo con relative conseguenze; si tenta di porre fine alla "frode documentaria", che si realizza mediante l'alterazione di documenti originalmente regolari, e che porta alla "moltiplicazione" di titoli che rappresentano lo

stesso carico; si cerca di eliminare un inconveniente sorto a seguito dell'evoluzione delle tecniche di trasporto delle merci, quello dell'arrivo delle merci stesse molto prima dei documenti necessari per ritirarle.

E' chiaro a questo punto, che il futuro del credito documentario è legato alla possibilità, ed alla capacità, di riadattare il vecchio meccanismo di pagamento contro consegna dei titoli rappresentativi di merci ad una realtà ove tali titoli verranno sempre meno utilizzati, almeno nelle forme tradizionali.

Ci si potrà trovare di fronte, infatti, a titoli "tradizionali", ma prodotti tramite computer e stampati presso l'emittente o, addirittura, presso la banca controllante; possiamo immaginare anche semplici "segnalazioni" in totale sostituzione dei titoli.

In questi casi sorgeranno ulteriori problemi per quanto riguarda i documenti che debbono essere "contrassegnati come originali" e, se necessario, "resi autentici"; è indispensabile, infatti, che sia individuabile l'esatta paternità del documento sia per evitare frodi, sia per stabilire, fra le tante copie che è possibile stampare, quali siano quelle che attribuiscono la legittimazione a ritirare le merci in viaggio.

I problemi sono essenzialmente tecnici e l'evoluzione tecnologica porterà sempre più verso sistemi sicuri, in cui l'accesso alla creazione, alla modifica ed alla stampa dei documenti e dei messaggi sarà possibile solo grazie a non riproducibili "chiavi personalizzate" di accesso al sistema.

Occorre, ad ogni modo, tenere presente le diversità delle varie discipline nazionali in ordine al requisito della sottoscrizione dei titoli rappresentativi delle merci e della polizza di carico in particolare; vi sono, infatti, alcuni ordinamenti che prevedono esplicitamente la possibilità di una sottoscrizione non manuale



(ad esempio lo U.C.C. degli Stati Uniti § 1-201) altri richiedono una sottoscrizione manuale, mentre altri ancora richiedono genericamente una sottoscrizione, consentendo così una firma meccanica o elettronica o altrimenti realizzata.

Il quadro è al momento in continua evoluzione e di conseguenza piuttosto confuso, a causa soprattutto del proliferare delle iniziative settoriali, e della mancanza di sistemi di ampia e sicura diffusione che possano venire presi a modello per una ipotetica regolamentazione.

Un tentativo di adattamento ai recenti progressi della tecnica è stato posto in essere dalla CCI con l'art. 17 delle NUU 600 che riguarda appunto i documenti originali e le copie, infatti, stabilisce che deve essere presentato almeno un originale di ogni documento richiesto dal credito e che sarà considerato "originale" un documento che appare scritto, dattilografato, perforato o timbrato da parte dell'emittente o redatto su supporto cartaceo originale dell'emittente (in questi casi non è più necessario che il documento sia marcato originale) o che semplicemente il documento rechi l'indicazione "original". Il punto d) dello stesso articolo indica che "Se il credito richiede la presentazione di copie dei documenti, è ammessa la presentazione sia di originali che di copie". Se il credito richiede la presentazione di documenti multipli (ad es. in due copie) tale richiesta si considera soddisfatta con la presentazione di almeno un originale e del rimanente numero di documenti in copia.

## *Sezione Seconda*

### *La polizza di carico marittima*

#### **4. Premessa**

La polizza di carico marittima detta anche Bill of Lading B/L, è il più diffuso documento utilizzato nel trasporto marittimo, che attesta l'imbarco della merce in uno specifico porto di partenza per il trasporto a un porto di destinazione designato, su una nave indicata nel documento. Questa nasce dalla prassi marittima, e fornisce un apporto fondamentale nell'ambito del commercio marittimo internazionale in quanto permette una circolazione libera ma formalizzata delle merci.

La garanzia che offre la polizza di carico è triplice: da una parte il compratore può pretendere la merce sulla base di un documento assimilabile ad un titolo di credito e che come tale va onorato; dall'altra il venditore può contare sul fatto che, senza di essa, la sua controparte non può ritirare la merce e ciò rende eventualmente possibile il vincolo del pagamento sulla base della polizza medesima; da ultimo il vettore è tranquillo, perché riconsegna la merce a fronte di quello stesso documento che ha egli stesso emesso alla partenza e che, quindi, riconosce con certezza assoluta.

#### 4.1. La polizza di carico (Bill of Lading): le origini

Fin dal momento della sua nascita, la polizza di carico ha rivestito un ruolo di fondamentale importanza nei traffici marittimi.

Le origini si possono far risalire al cartolario, che nel periodo medioevale veniva tenuto a bordo delle navi e che era redatto da scrivani incaricati di annotare tutte le merci caricate sulla nave e tutte le altre operazioni relative al carico.<sup>103</sup>

Da questa attività di registrazione, si venne poi a sviluppare un documento simile alla polizza di carico, emesso dal capitano, anziché dallo scrivano, questo perché i mercanti iniziarono a non accompagnare più le merci, e la presenza dello scrivano a bordo era sempre meno richiesta.

Pertanto accadeva che il comandante, rilasciava al caricatore/mercante un documento riguardante le merci da lui caricate a bordo, e quest'ultimo a sua volta, sulla base di tale documento, doveva informare il destinatario della spedizione, tramite una sorta di lettera di avviso a lui indirizzata. Tuttavia tale lettera di avviso in molti casi arrivava in ritardo o addirittura non arrivava, e questo portò alla proliferazione di frodi, rendendo necessario ridurre in unico documento tutto ciò che riguardava la spedizione via mare.<sup>104</sup>

La nascita della polizza di carico va di pari passo con la nascita di un altro istituto di notevole importanza, il contratto di assicurazione. Fu infatti all'inizio del secolo quattordicesimo, che prese il via la prassi di assicurare la merce viaggiante contro i rischi del mare. Il caricatore percepì immediatamente, il

---

<sup>103</sup>A. Pavone La Rosa, *Studi sulla polizza di carico*, Giuffrè, Milano, 1958.

<sup>104</sup>G. M. Boi, *La lettera di trasporto marittimo*, Giuffrè, Milano, 1995, pag. 2.

vantaggio di ottenere un documento che rimanendo nelle sue mani non correva il rischio di naufragare insieme alla nave.

Si venne a creare perciò un collegamento funzionale tra la polizza di carico, e la polizza assicurativa, che segnava il momento dell'insorgenza dell'alea, o meglio dell'inizio esatto in cui assumevano il proprio rischio.

Solo la polizza di carico, come espressione di formalismo giuridico, poteva garantire ad un terzo, quale era l'assicuratore, l'avvenuta circolazione della merce sulla nave.

Per tutto il sedicesimo secolo la polizza restava nelle mani del caricatore, e pertanto non riusciva a superare la soglia del tipico strumento probatorio del carico, senza poter fruire di una propria vita, perché non potendo essere spedita al destinatario non poteva fungere da documento certificativo del diritto alla riconsegna della merci.

Fu il diritto consuetudinario, in forza dello sviluppo dei traffici marittimi, che finì per conoscere l'esaltazione della fede commerciale collegata alla spedizione, ed espressa nella c.d. Polizza da consegnare al destinatario finale.

Il fenomeno che si verificava può così riassumersi: venivano emesse tre copie della polizza, al *caricatore*, al *comandante*, al *destinatario* (questa copia era anch'essa caricata sulla nave). Quest'ultimo pagava nel momento in cui riceveva la polizza. Successivamente, senza attendere l'arrivo del carico, che durante i viaggi a vela poteva avere una durata prolungata, finiva per rivendere le merci ad altri attraverso la polizza.

I magistrati locali, che volevano proteggere gli operatori economici del proprio paese, finivano per riconoscere al destinatario, il diritto alla riconsegna delle stesse, mettendo al sicuro il destinatario che aveva già pagato.

È stato merito delle consuetudini che progredivano in perfetta sintonia con le vendite marittime, ad affermare che, sono gli usi marittimi ad aver segnato la storia di uno dei più importanti istituti del diritto marittimo.

L'ulteriore progresso all'affermazione dei titoli contrattuali aventi ad oggetto merci per mare viaggianti coincise con l'affermazione di clausole all'ordine, apposte su polizze che agevolavano la circolazione, e contribuivano a garantire il possessore dall'attacco delle eccezioni sollevabili ed opponibili contro il suo autore.

Valin<sup>105</sup> ritenne che la esatta resa del carico equivaleva alla consegna della polizza. Questo non fu altro che una espressione del formalismo giuridico, che come abbiamo già vista domina l'intera operazione di credito documentario.

A supportare l'opinione di Valin vi furono anche una serie di pronunce della giurisprudenza francese dell'epoca, che riconobbero il fatto che la polizza veniva a configurare in capo al consegnatario un diritto, che non poteva essergli messo in discussione, potendo egli disporre in ogni momento delle merci viaggianti, venderle o impegnarle sulla fede o sul titolo che lo costituiva.

L'emissione di polizze finì per essere funzionale alla emissione della ricevuta delle merci e all'assunzione da parte del comandante dell'obbligo di trasportarle.

La polizza di carico, originariamente assunta come prova della consegna di merci fatta al comandante della nave, seguendo una tendenza imposta dal formalismo giuridico, diventerà presto uno strumento di certezze legali<sup>106</sup>.

---

<sup>105</sup>G.A. Querci, *Navigazione e commercio*, cit., p. 108.

<sup>106</sup>F.A. Querci, *La polizza di carico e la lettera di garanzia*, Jovene, Napoli, 1971.

Sarà pertanto solo col passare del tempo, che questa assumerà il valore di titolo per ottenere la riconsegna del carico.

Ma acquisirà una maggiore importanza, nel momento in cui si introdurrà l'istituto della girata.

## **4.2. Le sue funzioni**

La polizza di carico è impiegata esclusivamente nel trasporto marittimo in ragione<sup>107</sup> del fatto che certifica la presa in carico delle merci da parte del vettore marittimo. Pertanto rappresenta la ricevuta del carico, attestando l'adempimento da parte del venditore dell'obbligo di consegna, mediante la rimessione delle cose al vettore.

Inoltre, questa rappresenta la prova del contratto di trasporto, consentendo di individuare colui che ha assunto l'obbligo di trasportare la merce, il quale è inoltre vincolato da ciò che è indicato nel documento stesso, in quanto ricevuta.

La polizza di carico è infine, titolo di credito rappresentativo della merce, consente il trasferimento dal venditore al compratore del possesso (mediato) della merce e del diritto ad esso collegato di ottenere la riconsegna dal vettore, o in difetto di riconsegna il risarcimento del danno; consente inoltre al compratore, l'ulteriore trasferimento del possesso e del diritto alla riconsegna, mediante il meccanismo di circolazione dei titoli di credito, e cioè nella ipotesi normale di polizza di carico all'ordine mediante girata. Il possessore ha quindi il potere di porre delle merci mediante il trasferimento del titolo, con

---

<sup>107</sup>S. M. Carbone, *Lezioni casi e modelli contrattuali di diritto marittimo*, Utet, Torino, 1997, p. 107.

conseguente possibilità di effettuare una vendita su documenti.<sup>108</sup>

In relazione alla funzione della polizza di carico quale ricevuta della merce, va precisato che questa, deve indicare qualità e quantità corrispondenti a quanto previsto dal contratto di vendita, e non deve contenere, riserve che ne sminuiscano il valore probatorio.

La polizza di carico deve inoltre attestare l'effettiva caricazione, e non la mera presa in consegna della merce da parte del vettore deve cioè essere una *shipped bill of lading* e non una *received for shipment bill of lading*; deve contenere poi, la data dell'adempimento dell'obbligo di consegna da parte del venditore entro il termine previsto dal contratto di vendita.

La rilevanza della funzione della polizza di carico quale ricevuta delle merce e l'affidamento che in essa ripongono gli operatori del commercio internazionale, rendono ragione della severità con la quale la giurisprudenza considera gli accordi che intervengono tra caricatore, venditore e vettore per l'emissione di polizze di carico non veritiere, in quanto contenenti una falsa descrizione della merce.

#### **4.3. Caratteristiche**

La polizza di carico può essere identificata come il documento rilasciato dal vettore (*carrier*), in occasione della stipulazione di un contratto di trasporto marittimo di cose con il caricatore (*shipper*), che ne attesta l'imbarco su una determinata nave, ne certifica la presa in carico delle merci da parte del vettore

---

<sup>108</sup>Art 1527 c.c.

marittimo e/o del raccomandatario, e ne comprova l'esistenza e il contenuto del contratto posto in essere (art. 459 cod. nav.).

Il documento in questione è titolo di credito negoziabile, che attribuisce al possessore il potere di trasmettere diritti sulla merce, anche durante il viaggio, mediante semplice girata.

In quanto titolo di credito, è un titolo astratto considerato che, ha valore ed efficacia a prescindere dal contratto sottostante; è anche titolo letterale poiché vale per quanto è riportato, e le differenti dichiarazioni non passibili di interpretazioni.

É possibile anche definirla come titolo frazionabile vista la possibilità che il carico venga rivenduto a compratori anche durante il viaggio. In tal caso il vettore e il suo agente, possono su richiesta dello speditore, suddividere la polizza di carico in tanti ordini di consegna, tanti quanti sono i destinatari della merce.<sup>109</sup>

Può essere nominativa, all'ordine o al portatore (art. 464 cod. nav.).

È al **portatore** quando non è specificato nessun destinatario. All'arrivo la merce verrà consegnata al portatore del documento. Questo tipo di emissione è poco utilizzata visto il pericolo di furto o smarrimento.

É invece, all'**ordine** (del caricatore, del ricevitore, di una banca) quando è trasferibile mediante girata, che può essere piena o in bianco, a seconda della presenza o meno del nominativo del destinatario della prestazione.

Infine è **nominativa**: quando è intestata da un determinato soggetto. La sua circolazione è più complessa e necessita di una girata piena, cioè datata e autenticata e con l'indicazione del girante e del giratario.

---

<sup>109</sup> [www.itint.gov.it](http://www.itint.gov.it) / *La polizza di carico marittima*



È inoltre titolo rappresentativo delle merci in forza del quale, il legittimo possessore in buona fede di tale documento può ritirare le merci a destino (art. 467 cod. nav.). Come titolo rappresentativo viaggia separatamente dalla merce e perviene al destinatario mediante una banca del paese di destinazione.

L'ultima peculiarità riguarda il numero di originali e di copie di questo documento. Il cod. della nav. come prescrive nell'art. 463 prevede che la polizza sia emessa in due originali. Si parla però impropriamente di due originali, perché in realtà si tratta di documenti diversi, perché l'originale che assume la natura di titolo di credito è quello rilasciato al caricatore sottoscritto dal vettore, mentre quello rilasciato al vettore e sottoscritto dal caricatore ha una funzione meramente probatoria nei rapporti tra vettore e caricatore e deve recare l'espressa menzione della non trasferibilità.

Questi originali devono essere trasferiti alla banca, perché se alcuno di essi resta in circolazione, colui che si trova in possesso, potrebbe ottenere dal vettore la consegna della merce.

L'emissione in due originali della polizza di carico è riconosciuta a livello legislativo: nella Convenzione di Amburgo del 1978, sul trasporto marittimo, nella convenzione di Ginevra del 1980, nel cod. della nav., nella Convenzione di Bruxelles del 1924.

È inoltre previsto che i duplicati non costituiscono titolo di credito rappresentativo delle merci e non sono quindi trasferibili.

Nel cod. di commercio del 1882 si stabiliva che il caricatore potesse richiedere al vettore oltre a quattro originali anche uno o più duplicati aventi valore di altrettanti titoli di credito.

L'emissione di più originali causa un esponenziale aumento del rischio di frode, come per esempio il caso in cui un soggetto non

acquirente presenti una polizza di carico falsa al fine di ottenere illegalmente la consegna della merce. Questo problema è stato risolto grazie alle nozioni dell'art. 20 delle NUU 600, che prevede l'emissione della polizza in tre originali, i quali hanno pari valore, fino al momento in cui uno di loro non viene presentato per il ritiro della merce. In questo modo viene risolta la problematica precedentemente descritta, e il vettore viene liberato dall'obbligazione solo dopo aver consegnato la merce alla prima persona che presenti una polizza numerata. L'unico caso in cui il vettore non si libera dall'obbligazione è quando lui stesso, individua erroneamente il credito dell'obbligazione; in questo caso il vettore, è obbligato a risarcire i danni al legittimo possessore della polizza<sup>110</sup>.

Queste sono le peculiarità che distinguono la polizza di carico marittima dagli altri documenti, mentre ora si procederà ad esaminare il contenuto e i dati che questa deve possedere.

#### **4.4. Il contenuto**

I dati che devono necessariamente essere presenti in una polizza di carico marittima sono indicati, come ricordato in precedenza dall'art. 20 delle NUU 600. Il documento deve quindi riportare l'indicazione del vettore (*carrier*) e la sua sottoscrizione ma, in alternativa, la firma può essere fatta anche dal comandante (*master*) o da un suo agente, l'importante è che chiunque firmi specifichi la propria veste.

Dovranno infatti essere indicati: la data e il luogo di emissione

---

<sup>110</sup>E. Cargniel, *La compravendita internazionale di merci con pagamento tramite banca e il ruolo della polizza di carico nel moderno credito documentario*, cit., pp. 581- 617

della polizza; le merci caricate a bordo o spedite a mezzo di una determinata nave; il porto di imbarco e di sbarco indicati nel credito; il numero di originali emessi; le modalità di pagamento del nolo, il numero di riferimento del credito e la banca emittente.

Devono essere precisati anche tutti i termini e le condizioni del trasporto, come indicato nel credito, ossia il nome della nave che trasporta la merce, il nome dello speditore ovvero di colui che consegna la merce alla nave o stipula il contratto di trasporto con il vettore, il nome della persona che ha richiesto di essere avvisata (*notify*) nel momento in cui la nave giunge al porto di destinazione e il nome del destinatario (*consignee*).

Come ulteriore elemento la polizza di carico, deve contenere una descrizione della merce, che può anche essere di carattere generico, purché non sia in contrasto con quanto indicato nel credito.<sup>111</sup>

Per quanto riguarda l'indicazione delle merci che sono state caricate a bordo o spedite a mezzo di una determinata nave, possono delinearsi quattro differenti situazioni.

Se l'indicazione della “messa a bordo”, è prestampata, la data di emissione della polizza di carico sarà considerata, sia come data di caricazione, che come data di spedizione, se invece l'indicazione della caricazione è aggiunta con una annotazione datata, la data di spedizione dovrà essere indicata.

Nel caso in cui, invece la polizza di carico contenga l'indicazione di “nave prevista”, sulla polizza di carico deve essere riportata l'indicazione della caricazione, la data e il nome della nave a bordo della quale le merci sono state caricate; in tal caso la data

---

<sup>111</sup>E. Cargniel, *la compravendita internazionale di merci con pagamento tramite banca e il ruolo della polizza di carico nel moderno credito documentario*, cit., pp. 581-617

della “messa a bordo” si identificherà con la data della spedizione.

Se, infine, la polizza di carico indica il luogo di ricezione o di presa di carico diverso dal porto di imbarco, sulla polizza di carico deve essere riportata l'indicazione della “messa a bordo”, l'indicazione del porto d'imbarco prescritto dal credito, il nome del porto di imbarco prescritto dal credito e il nome della nave sulla quale sono state caricate le merci; la data di caricazione e di spedizione in questa eventualità devono sempre essere indicate.<sup>112</sup>

Una ulteriore peculiarità del contenuto della polizza riguarda la presenza di clausole restrittive che dichiarino lo stato difettoso della merce o dell'imballaggio, queste clausole non devono essere presenti nella polizza, a differenza invece del timbro apposto dal sottoscrittore della stessa, che deve essere presente ogni qualvolta siano presenti delle modifiche o delle correzioni del documento.

#### **4.5. Le varie tipologie di polizza di carico marittima**

La polizza di carico marittima, come detto in precedenza, può assumere due differenti tipologie di connotazioni: “*Shipped on board*” (per merce a bordo) o “*Received for shipment*”(ricevuta per imbarco).

La prima è un genere di polizza che viene emessa dopo il regolare svolgimento delle operazioni di caricazione a bordo della merce, in questo caso viene quindi richiesta una polizza “*on board*”.

---

<sup>112</sup>[www.newsmercati.it/](http://www.newsmercati.it/) *Bill of lading*

La seconda, viceversa, è una polizza che viene messa dopo che la merce è stata presa in consegna, ma prima che questa venga caricata a bordo. Per quanto riguarda questa seconda tipologia, va ricordato che, nel caso in cui sia emessa all'ordine, prima di essere consegnata alla banca per l'utilizzo, dovrà essere firmata per girata sul retro dalla parte avente titolo a farlo; se una polizza è invece emessa all'ordine dello *shipper* (speditore), e non appare girata, non è accettabile anche se il testo del credito non prevede espressamente che la stessa deve essere girata. Il motivo di ciò è da ricercarsi nella natura propria delle polizze di carico che devono consentire di trasferire il titolo prima o contestualmente al pagamento. Pertanto il documento deve essere emesso o girato in modo da consentire il trasferimento del titolo all'atto del pagamento o prima, in caso contrario non è da ritenersi accettabile.

Come ultima precisazione, va ricordato che in mancanza di precise indicazioni nel testo del credito documentario, la polizza di carico dovrà necessariamente essere una "*shipped on board*" e non una "*received for shipment*".<sup>113</sup>

La differenza fondamentale quindi è che la prima, come visto in precedenza, fa prova dell'avvenuto caricamento a bordo, mentre la seconda prova solo la consegna della merce al vettore o ad un agente marittimo in modo che questi provveda ad imbarcarla; va detto quindi che questo documento nella pratica non è molto usato, poiché attesta soltanto l'avvenuta consegna della merce nell'ambito portuale ed operativo del vettore. È comunque possibile far assumere pieno valore alla polizza "ricevuto per l'imbarco" apponendo su di essa, una volta avvenuto l'imbarco, una delle seguenti formule: "*shipped*" o "*on board*".

---

<sup>113</sup>A. Di Meo, *Il credito documentario*, cit., p. 258.

#### **4.6. L'articolazione della polizza di carico nella vendita con spedizione**

Vista la complessità dell'argomento trattato in questo paragrafo, viene proposto un chiaro schema dei rapporti che si instaurano tra i vari soggetti presenti nell'operazione di credito documentario e la polizza di carico.

Nel contesto della vendita con spedizione vi sono due fasi ben distinte; la prima dove il venditore rimette la merce al vettore, liberandosi così della sua obbligazione, mentre il compratore attende che gli venga consegnata la merce acquistata. Quindi quest'ultima compie un percorso ben preciso, infatti per prima cosa passa dal venditore al vettore, il quale, a sua volta, ha il compito di riconsegnarla al compratore.

La seconda fase invece è quella documentale, in cui il venditore consegna al vettore-caricatore, un titolo di credito rappresentativo della merci (la polizza di carico marittima), che ne incorpora il possesso effettuando, così, il trasferimento di una situazione possessoria. Una volta imbarcata la merce il venditore cessa di avere il possesso pieno e diretto, e cede la detenzione al vettore, mantenendo così solo il possesso mediato derivante dalla polizza di carico rappresentativa delle merci in essa descritte.

Fino a quando il venditore mantiene il possesso della polizza di carico, il vettore avrà la detenzione della merce per conto di quest'ultimo. Una volta però che la polizza viene trasferita al compratore, sarà egli ad avere il possesso mediato della merce, la quale sarà sempre detenuta dal vettore, che da quel momento, è

obbligato a riconsegnare al merce al compratore. In tal modo, si elimina la differenza temporale tra, il momento della consegna delle merci dal venditore al vettore e quello dal vettore al compratore, nel porto di arrivo vengono anticipati gli effetti della consegna materiale, e il compratore potrà così fare affidamento sul venditore, per quanto riguarda l'adempimento degli obblighi pattuiti.<sup>114</sup>

#### **4.7. La crisi della polizza di carico**

Nel tempo da più parti in dottrina sono stati evidenziati numerosi aspetti critici della disciplina delle polizze di carico, a tal punto ci si è perfino posti l'interrogativo se il trasporto abbia sempre bisogno della polizza<sup>115</sup>.

La consapevolezza di questo declino sembra trasparire dalle stesse convenzioni internazionali, come ad esempio la convenzione di Amburgo 1978, che arriva a definire il contratto di trasporto senza rinviare all'emissione del titolo, ed equiparando la polizza a quei documenti che hanno una funzione probatoria.

Tendenza opposta si coglie nello sviluppo delle regole Comitato Marittimo Internazionale (C.M.I.), che hanno voluto regolare gli effetti della polizza informatizzata, dato che, il problema del formato cartaceo, è quello del ritardo della polizza rispetto alle merci che arrivano prima, perché come le merci che rappresenta, anch'essa è destinata a viaggiare.

---

<sup>114</sup>E. Cargniel, *La compravendita internazionale di merci con pagamento tramite banca e il ruolo della polizza di carico nel moderno credito documentario*, cit., pp. 581-617

<sup>115</sup>F. Devescovi, *La polizza di carico e gli svantaggi della materializzazione*, in *Studi in onore di Enzo Volli*, tip. Moderna, Trieste, 1993, p. 121ss.

I problemi li pone la *traditio* del titolo, perché pone costi elevati. La riconsegna della merce attende la consegna del titolo, che se non arriva contemporaneamente, comporta la permanenza della merce e la lievitazione dei costi. Si dovrà aggirare l'ostacolo emettendo una lettera di garanzia, per esonerare il vettore dal rischio che discende dalla consegna della merce a chi è sprovvisto di titolo, perché la polizza non è ancora arrivata.

È sicuramente la maggiore rapidità dei mezzi trasporto, che determina il declino della funzione circolatoria dei titoli rappresentativi di merci e quindi il declassamento della polizza di carico.

Ma non solo si è sostenuto che tale declino sia dovuto anche ai mutamenti dell'organizzazione politica, sociale ed economica del mondo, sia dei paesi industrializzati, sia di quelli in via di sviluppo; all'accresciuta necessità di traffici internazionali, che coinvolgono un numero sempre più elevato di paesi; all'evoluzione tecnologica, la quale ha modificato, non solo la tipologia delle merci trasportate, ma anche i mezzi con cui il trasporto viene effettuato; allo sviluppo dei mezzi di comunicazione, i quali hanno ridotto le distanze, ed hanno incrementato la velocità di trasferimento delle notizie.<sup>116</sup>

Tutti questi fattori hanno inciso sulle modalità di svolgimento del commercio internazionale, determinando una progressiva diminuzione della polizza di carico, costituita dalla possibilità di disporre delle merci indicate mediante trasferimento del titolo.

L'attenuazione della funzione rappresentativa della polizza di carico, dovuta al progresso tecnologico nel settore dei trasporti marittimi, è soltanto uno degli aspetti che hanno posto interrogativi sul futuro della polizza di carico, in quanto possono

---

<sup>116</sup> E. Fadda, *Polizza di carico elettronica*, in *Studi in onore di Enzo Volli*, cit., pp.175-177



sussistere altre forme di inconvenienti, come ad ex ipotesi di frode, che hanno in qualche modo portato all'introduzione di una nuova forma documentale per i traffici marittimi: la lettera di trasporto marittimo (*sea waybill*), un documento simile a quelli utilizzati nel trasporto ferroviario ed aereo. Tale sistema permette di contrapporsi a quello della polizza di carico, evitando alcuni inconvenienti e resolvendo alcune problematiche<sup>117</sup>.

Sia la lettera di vettura terrestre ferroviaria che quella di trasporto aereo, stanno assumendo mera efficacia probatoria degli elementi costitutivi del rapporto contrattuale e di agevolazione del vettore nell'adempimento dell'obbligo di identificazione dell'avente diritto alla prestazione. Ciò contribuirebbe a far assumere una natura giuridica e una funzione documentale sempre più incompatibile con il principio di incorporazione dei titoli rappresentativi di merci destinati alla circolazione. Si potrebbe ovviare al ritardo nella trasmissione dei documenti con l'emissione di documenti non soggetti ai principi della circolazione cartolare.<sup>118</sup>

In realtà, l'utilizzazione della polizza di carico potrà essere rafforzata o mantenuta solo con l'adeguamento alla realtà dei traffici della prassi contrattuale e bancaria che ne rende agevole e sicuro l'impiego. L'utilizzazione della polizza non può prescindere nel sistema delle vendite marittime dal ceto bancario e assicurativo, senza il quale l'espansione del

---

<sup>117</sup>F. Berlingieri - N. Verrucoli, *Il trasporto combinato: nuove problematiche in tema di responsabilità e documentazione*, in *Dir. Mar.*, 1972, p. 213;  
M.L. Corbino, *La polizza di carico e il trasporto combinato*, in *Trasporti*, 1974, 2, p. 105;  
A. S. Xerri, *Le tradizionali funzioni della polizza di carico e le nuove forme di documentazione del trasporto nella dottrina italiana e straniera*, in *Trasporti*, 1981, p. 102 ss.

<sup>118</sup> E. Fadda, *Polizza di carico elettronica*, cit., pp. 175-177

commercio marittimo internazionale diventa un fatto meramente nominalistico.<sup>119</sup>

Il sistema bancario ha assolutamente bisogno di un titolo di credito come la polizza di carico, con i diritti sopra incorporati (titolarità della proprietà e diritto al ritiro della merce), sia per sovvenire il venditore che corre dalla sua banca a segnalare che ha venduto e provveduto a caricare la merce sulla nave, e quindi è in attesa del pagamento pattuito e rappresenta il bisogno di una anticipazione bancaria, e quindi può esibire il titolo di credito con l'originale della polizza. Così il compratore, che dopo la caricazione e specificazione della merce si rivolge alla sua banca per pagare il prezzo al venditore, e lo può fare solo se risulta titolare di una polizza con l'incorporato diritto di proprietà e quindi nel ritiro della merce.

#### **4.8. Il nuovo ruolo assunto a seguito dell'evoluzione del trasporto di merci**

L'evoluzione tecnologica dei trasporti ha enormemente ridotto i tempi di trasferimento delle merci dal porto di caricazione a quello di destino per effetto dell'accresciuta velocità delle navi, ma a questa non è seguita una parallela accelerazione delle operazioni documentali che si accompagnano alla vendita marittima. Problema rilevante è senz'altro quello legato all'adattabilità della classica polizza di carico, al trasporto containerizzato che si attua per lo più attraverso la forma del trasporto multimodale.

Infatti tale documento, non sempre contiene l'esatta

---

<sup>119</sup> A. S. Xerri, *Polizza di carico*, in *Noviss. Dig. it.*, Appendice, vol. V, 1984, p. 1108

specificazione della merce, limitando ulteriormente la sua funzione rappresentativa di documento di trasporto. Questo si verifica soprattutto quando tale strumento di trasporto viene utilizzato per carichi misti (c.d. “*groupage*” o “*consolidation*”). In questa ottica si potrebbe addirittura sostenere che la polizza di carico tradizionale, in quanto titolo rappresentativo di merci, rischierebbe di divenire un ostacolo al moderno sviluppo dei traffici.

#### **4.9. La polizza di carico elettronica**

Come descritto nei paragrafi precedenti, la polizza di carico cartacea, genera inconvenienti che si sostanziano, soprattutto, in ritardi e frodi.

Per cercare di limitare tale situazione, è stata sviluppata la polizza di carico elettronica (ELB- *Elettronic Bill of Lading*).

Quest'ultimo tipo di polizza, infatti, può causare ritardi dovuti al suo arrivo non puntuale. Oggi infatti, con la sempre maggiore modernizzazione del trasporto marittimo, si può verificare, appunto, la situazione in cui, la nave e il carico arrivano a destinazione, mentre i documenti sono ancora in corso di verifica presso la banca per gli scopi del credito documentario. Inoltre i costi del sistema cartaceo, risultano essere notevoli, infatti, si calcola che circa il 10-15% della spesa del trasporto sia dovuto all'emissione di documenti cartacei.

Questi inconvenienti possono essere eliminati con l'utilizzo della polizza di carico elettronica, la quale può essere trasmessa dal vettore alla banca in un paio di secondi, il tutto con una spesa (di emissione, trasmissione e archiviazione) notevolmente ridotta

rispetto a quella sostenuta nel caso in cui si utilizzi una polizza di carico cartacea.

Oltre ai vantaggi appena sottolineati, ve ne sono altri, tra i quali vi è il fatto che la polizza di carico elettronica può essere verificata sullo stesso computer cui è stata trasmessa, il testo può essere interpolato senza necessità di emettere un nuovo documento<sup>120</sup>, e inoltre vi sono vantaggi che per quanto riguarda la loro conservazione e loro archiviazione.

Infine, la *Elettronic Bill Of Lading*, presenta vantaggi anche in termini di sicurezza contro l'alterazione e le frodi, questo grazie al fatto che essa si colloca nel sistema EDI (*Elettronic Data Interchange*), il quale è stato designato per facilitare il commercio e lo scambio di documentazione in assenza di documentazione cartacea e funziona come sistema di comunicazione chiuso. Le informazioni contenute in una *EBL* sono rese sicure grazie ad un sistema di chiave privata che viene emessa in sostituzione del documento di legittimazione. Il possessore della chiave privata ha titolo per ottenere la consegna della merce e se la merce viene venduta in transito, la chiave privata viene cancellata e sostituita con una nuova chiave privata emessa a favore del soggetto che ha titolo sulla merce. Per ottenere la sicurezza nella trasmissione dei dati, si fa ricorso a tecniche di firma digitale, la quale è un meccanismo di verifica dell'identità del soggetto.<sup>121</sup>

Una volta viste le peculiarità e i vantaggi della polizza di carico elettronica si elencano le varie fonti di disciplina della *EBL*.

Un primo modello di polizza di carico elettronica, fu introdotto nel 1983 tramite la *Seadocs* (seaborne trade documentation

---

<sup>120</sup> [www.aidim.org/](http://www.aidim.org/) / *Comunicazioni elettroniche*, Carlo Rossello

<sup>121</sup> L. Salamone, *Polizze di carico elettroniche*, in *Dir. dei trasporti*, 2003, pp. 393-447

system), una serie di regole di natura convenzionale applicabili solo se richiamate dalle parti. Questa prima fattispecie consiste nell'annotare ciascun movimento della polizza di carico presso un registro centralizzato.

Nel 1990 furono pubblicate le Comité Maritime International (CMI), le quali rappresentano un corpo di regole volontarie che possono essere incorporate nel contratto di vendita su base convenzionale. Queste regole prevedono l'emissione della polizza in forma elettronica accompagnata da una chiave elettronica privata per garantirne la sicurezza.<sup>122</sup>

Nel 1999 diventa operativo il progetto “Bolero” e lo scopo di tale progetto è quello di creare un quadro contrattuale che consenta di garantire che la polizza di carico elettronica assolva la funzione di titolo di legittimazione, fronteggiando il problema del trasferimento tecnologico del diritto sulla merce. Una sua grande peculiarità è quella di essere una soluzione contrattuale multilaterale, infatti ogni soggetto che desidera contrattare nell'ambiente elettronico “Bolero” deve diventare membro della *Bolero User Rulebook*, le quali contengono regole generali e definizioni, regole di ammissione dei membri e previsioni disciplinari. In questo sistema il messaggio inviato, viene immediatamente riscontrato da una conferma di ricezione contestuale all'invio al destinatario, così una volta che il destinatario scarica il messaggio, automaticamente accusa ricevuta a “Bolero”, il quale fornisce al mittente la conferma che il messaggio è stato ricevuto. In questo modo il sistema garantisce la funzione della polizza di carico elettronica come ricevuta di

---

<sup>122</sup>E. Cargniel, *La compravendita internazionale di merci con pagamento tramite banca e il ruolo della polizza di carico nel moderno credito documentario*, cit., pp. 581-617

consegna e come priva del contratto di trasporto.<sup>123</sup>

In conclusione si può affermare che la polizza di carico elettronica comporta certamente determinati vantaggi, ma è fondamentale che questa continui a svolgere sempre la funzione di ricevuta a fronte della caricazione della merce, di documentazione del contratto di trasporto e di titolo di legittimazione per la riconsegna della merce e per la negoziabilità della sua titolarità. Alla luce di queste esigenze il passaggio dal documento cartaceo a quello elettronico, risulta difficoltoso ma allo stesso tempo inevitabile, visto il continuo sviluppo tecnologico.

#### **4.10. La lettera di garanzia**

La lettera di garanzia, non corrisponde alla polizza di carico, ma vista la stretta connessione che lega questi due documenti lo tratteremo qui di seguito. Nell'operazione di credito documentario, la banca nell'esaminare i documenti, può esprimere come abbiamo visto le sue riserve, se questi non risultano conformi alle disposizioni del credito. Le riserve, però possono essere anche emesse dal vettore (riserve in polizza), infatti se il vettore è impossibilitato a certificare la natura, lo stato, la qualità e la quantità della merce, ha la possibilità di inserire nella polizza di carico le proprie riserve al riguardo, liberandosi così da un'eventuale responsabilità verso il ricevitore.

Il problema è che l'inserimento di queste riserve causa difficoltà nel realizzare l'operazione di credito documentario rendendo

---

<sup>123</sup>L. Salamone, *Polizze di carico elettroniche*, cit., pp. 393 - 447

più difficile per il destinatario la prova delle condizioni della merce alla partenza al fine di confrontarle con le condizioni all'arrivo e certificarne la differenza. Inoltre il destinatario non può neanche chiedere il risarcimento al vettore visto che quest'ultimo si libera dalla responsabilità grazie all'inserimento della riserva nella clausola.

Per sottrarsi alla problematiche sopra citate i caricatori chiedono al vettore l'emissione di una polizza di carico priva di riserve offrendo in cambio una lettera di garanzia. Questa lettera, ha la funzione di attestare l'impegno dei caricatori a tenere indenne il vettore dalle conseguenze patrimoniali che potrebbero derivargli dalla eventuale non conformità delle merci riscontrata dal ricevitore, rispetto a quanto indicato nella polizza.<sup>124</sup>

La lettera di garanzia, esplica quindi i propri effetti solo tra il caricatore e il vettore e viene emessa in cambio di una polizza di carico priva di riserve.

In conclusione, nell'eventualità che la merce sia danneggiata o non conforme, il ricevitore sarà risarcito dal vettore che a sua volta potrà rivalersi sul caricatore.

---

<sup>124</sup>E. Cargniel, *La compravendita internazionale di merci con pagamento tramite banca e il ruolo della polizza di carico nel moderno credito documentario*, cit., pp. 581-617

## *Sezione Terza*

### *La lettera di vettura*

#### **5. La lettera di vettura marittima**

Soluzioni alternative alla polizza di carico sono state attuate attraverso l'introduzione di nuovi documenti atti superare le limitazioni che l'utilizzo della stessa comporta. Per prassi ormai consolidata, gli operatori ricorrono ormai in misura sempre più frequente alle c.d. lettere di vettura marittime, *sea waybill* o *express bill of lading* o ancora *not negotiable waybill*.

La procedura di emissione della lettera di vettura marittima appare praticamente identica a quella prevista dalla polizza di carico; infatti la *sea waybill* viene rilasciata dal vettore a seguito della conclusione di un contratto di trasporto merci via mare e in essa vengono inseriti gli stessi dati e i riferimenti richiesti per la polizza di carico.

Essa è sempre nominativa, non è documento rappresentativo di legittimazione, ma, come la polizza di carico, attesta l'esistenza di un contratto di trasporto marittimo delle merci tra mittente e vettore, ed è emessa da quest'ultimo (o dal comandante della nave o dal raccomandatario su sue precise disposizioni). Contrariamente poi alla polizza di carico, essa viaggia insieme alla merce.

Nonostante gli aspetti di similitudine, è indubbio che essa si discosti radicalmente dalla polizza di carico in quanto non costituisce un titolo di credito negoziabile. Infatti, quest'ultima



integra gli estremi di un documento di trasporto non negoziabile, rigorosamente normativo, nel senso che in esso viene indicato fin dal momento del suo rilascio il nome del soggetto legittimato a pretendere la riconsegna del carico dopo l'arrivo della merce nel porto.

Nonostante tutto, la polizza di carico però rimane il migliore strumento per portare a termine le operazioni commerciali marittime. Infatti, anche se a volte crea degli impedimenti al celere andamento delle transazioni commerciali, rimane pur sempre un documento imprescindibile per realizzare il trasferimento dei beni nella compravendita internazionale.

### **5.1. I vantaggi derivanti dalla lettera di vettura marittima**

La *sea waybill*, permette innanzitutto di superare il problema del ritardo nella trasmissione del documento di trasporto, problema che notoriamente ha provocato, e provoca tuttora, numerose difficoltà per ottenere la riconsegna del carico<sup>125</sup>. Essa, infatti, esclude la necessità di inviare il documento di trasporto al destinatario, poiché essa non costituisce più uno strumento cartaceo che obbligatoriamente deve essere consegnato per ottenere la riconsegna delle merci. Con l'utilizzo di tale lettera, è invece sufficiente che il destinatario venga avvertito del previsto arrivo della merce e che il ricevitore si presenti al vettore al momento dell'arrivo della nave nel porto di destino, attivandosi al fine di permettere al vettore la sua identificazione, evitando così tutte quelle ipotesi di frode, connesse al materiale

---

<sup>125</sup>G. M. Boi, *La lettera di trasporto marittimo*, cit., p. 60.

trasferimento del documento del mittente al ricevitore.<sup>126</sup>

Appare altresì superato il problema legato all'emanazione di più originali del documento, in quanto la lettera di vettura non circola e quindi non si rendono necessari vari originali che per diversa via vengono inoltrati al ricevitore; l'unico soggetto legittimato a pretendere la riconsegna del carico rimane colui che risulta indicato nella lettera di trasporto e che, come tale, si identifica al vettore senza necessità di esibire un originale o l'intero *set*.

Il che esclude il fatto che i documenti possano cadere nelle mani di soggetti che non hanno titolo sul carico, eliminando così i possibili casi frode cui è invece soggetta la polizza di carico.

Il fatto poi che la *sea waybill* non conferisce il possesso immediato delle merci e non costituisce nemmeno il titolo per ottenere la riconsegna del carico dietro presentazione del documento, porta ad escludere anche tutte quelle ipotesi di frode legate al trasferimento dei documenti che normalmente comportano non solo il rischio di perdita del documento, ma anche il rischio di esibizione dello stesso da parte di soggetti non legittimati ed estranei al contratto di compravendita.

Sembrano anche eliminati in buona parte, i rischi di contraffazione del documento, almeno quelli derivanti dalla sostituzione del documento originario con altro e quelli legati all'inserimento (successivo all'emissione) di dati riguardanti le merci che non corrispondono al carico; questo è reso possibile grazie al fatto che la *seawaybill* non circola e quindi rimanendo nelle mani dei contraenti originali, esclude almeno in parte la possibilità di intervento di terzi ai danni delle parti coinvolte.

---

<sup>126</sup>[www.itint.gov.it](http://www.itint.gov.it) / *lettera di vettura marittima*

## **5.2. Gli svantaggi derivanti dalla lettera di vettura marittima**

Dopo aver esposto nel precedente paragrafo i vantaggi legati all'utilizzo della lettera di vettura marittima va sottolineato che, nella sua attuale conformazione, presenta anch'essa degli inconvenienti, molti dei quali non sono facilmente eliminabili.

La *sea waybill*, infatti, risulta difficilmente adattabile alle esigenze di alcune tipologie di traffici come i trasporti di prodotti petroliferi che sono destinati ad essere venduti più volte nel corso del viaggio e, in particolare, risulta difficile la coesistenza di tale documento sia con alcune normative doganali, esistenti in alcuni paesi che impongono l'utilizzo della polizza di carico, sia con quelle prassi bancarie che cerano di evitare l'utilizzo di documenti privi del carattere della negoziabilità rendendo così impossibile l'apertura di lettera di credito e il pagamento della marce contro documenti.

Entrando più nello specifico è possibile affermare uno dei primi svantaggi derivanti dall'utilizzo della *seawaybill* riguarda l'individuazione del vettore, in quanto ad essa, non solo può essere attribuito, come visto in precedenza, il valore di prova del contratto, ma va sempre riconosciuta la funzione di ricevuta per la presa in consegna o caricazione della merce; quindi essa, integrando gli estremi di un documento con indiscutibile efficacia probatoria, nel caso in cui non contenga elementi chiari in merito all'identificazione del vettore, potrebbe costituire un facile mezzo per sviare le indagini dell'avente diritto al carico,

mettendo così quest'ultimo in gravi difficoltà nel caso intenda rintracciare il vettore del trasporto<sup>127</sup>.

Per risolvere tale problema, una soluzione possibile potrebbe essere quella di eliminare l'inserimento di tali dati sulla base della facoltà del vettore e di renderlo un obbligo legislativo posto in termini più rigidi di quanto non accada attualmente nella polizza di carico.

Un'ulteriore problema legato alla *seawaybill* riguarda il richiamo alla normativa uniforme, in quanto non essendo totalmente equiparabile alla polizza di carico, sembra che ad essa non sia applicabile la convenzione di Bruxelles del 1924 ed i suoi successivi protocolli. Tuttavia col passare degli anni si è riusciti a superare tale problema andando ad inserire un esplicito richiamo di tali norme sul retro della *seawaybill* e quindi per espressa volontà delle parti anche i trasporti legati alla lettera di vettura marittima diventano soggetti alle regole della convenzione di Bruxelles.

Un ultimo aspetto importante da considerare sempre nell'ambito della *seawaybill* è sicuramente quello legato alla riconsegna del carico.

La struttura della *seawaybill*, non richiede la circolazione del documento di trasporto né la sua negoziazione, esclude anche la necessità che il ricevitore debba entrare in possesso del documento per legittimarsi, alla riconsegna del carico.

Questo aspetto indubbiamente rende più agile il meccanismo della riconsegna delle merci, in quanto si esclude la necessità di ricorrere a numerose operazioni quali l'emissione di più originali, l'invio degli stessi ad una banca, le operazioni bancarie connesse alla negoziazione del titolo, la consegna del titolo al

---

<sup>127</sup>[www.newsmercati.com/ Sea waybill](http://www.newsmercati.com/Sea_waybill)

ricevitore e la presentazione dello stessi al vettore; ma se per un verso questo nuovo meccanismo sembra indubbiamente molto più agile del precedente, non si può negare come la sua attuazione possa comportare qualche difficoltà<sup>128</sup>.

Il fatto che il vettore venga gravato di un nuovo compito, che consiste nella verifica dell'identità del soggetto che gli si presenta reclamando la consegna del carico, impone infatti alcuni interrogativi, in particolare per ciò che riguarda il contenuto di tale obbligo.

Alcuni ordinamenti come il nostro, sono in grado di risolvere il problema richiamandosi al principio della diligenza professionale che deve competere in capo ad un soggetto che assume una obbligazione specializzata. Più incerta potrebbe invece essere la configurazione di tale obbligo in questi paesi in cui le obbligazioni contrattuali trovano una disciplina del carattere assoluto, in quanto se così fosse, il vettore diventerebbe responsabile in via oggettiva e quindi, assoluto garante nei confronti del contraente per la regolare consegna della merce. Una soluzione possibile per risolvere il problema, può essere quella di rendere necessario l'inserimento nel contratto di opportune clausole di esonero, oppure inserendo dei limiti della responsabilità.

Concludendo, dopo aver analizzato la polizza di carico e la *seawaybill*, a mio avviso, entrambi i documenti rappresentano componenti chiave del trasporto marittimo di merci, presentando caratteristiche simili per alcuni aspetti e differenti per altri che li adattano ai diversi ordini e alle differenti situazioni di trasporto.

---

<sup>128</sup>G. M. Boi, *La lettera di trasporto marittimo*, cit., p. 76.

La polizza di carico marittima dovrebbe essere utilizzata esclusivamente dagli operatori che operano nel mercato delle “*commodities*”<sup>129</sup> poiché, solo tali operatori, hanno l'esigenza di trasferire a terzi, mediante girata, i diritti dispositivi sulla merce e di ottenere dal vettore o dal suo agente un documento che impegni questi ultimi alla riconsegna della stessa merce nel porto di destinazione indicato nella polizza.

Mentre la *seawaybill* dovrebbe essere invece, utilizzata da quegli operatori del mercato dei c.d. “*manufactured cargoes*”, che appunto, non hanno, l'esigenza di ottenere dal vettore o dal suo agente un documento che impegni questi ultimi alla riconsegna della stessa merce nel porto di destinazione indicato nella polizza.

Detto ciò, l'attuale sistema è comunque basato sulla polizza di carico che rimane il documento fondamentale nelle transazioni internazionali e a dimostrazione di quanto appena detto, è possibile affermare che circa il 70% dei traffici export viene effettuato tramite polizza di carico. In futuro, soltanto quando le banche accetteranno la negoziazione della *seawaybill*, le cose probabilmente potranno cambiare.

In conclusione, dovrebbe essere opportuna una riflessione critica, da parte degli operatori di commercio internazionale, per meglio utilizzare documenti e tecniche al fine di ottimizzare, riducendone i rischi, una compravendita internazionale.

---

<sup>129</sup> [www.mglobale.it](http://www.mglobale.it) / *Crediti documentari: come preparare la Bill of Lading*

# ***CONCLUSIONI***

Lo scopo di questo elaborato, oltre che a descrivere e a far comprendere la funzione, le componenti e il procedimento del credito documentario, è quello di evidenziare reali vantaggi che questo strumento di pagamento fornisce alla parti nell'ambito della vendita marittima intenzionale di merci.

In particolar modo è importante chiarire l'utilità che tale strumento fornisce agli attori del commercio marittimo internazionale, che si trovano a concludere affari fra di loro, se pur ubicati in mercati lontani, cercando altresì, di fornire dei suggerimenti operativi da seguire nell'effettuazione di un pagamento mediante credito documentario.

Questo garantisce infatti, al creditore, il pagamento delle proprie forniture, e assicura al compratore, il ritiro della merce, conformemente a quanto ordinato. In tal modo, le due controparti, usufruiscono della garanzia fornitagli da parte della banca, considerando che tra loro non vi è un rapporto di fiducia. Alla luce di tutto questo possiamo certo affermare che questo rappresenta sicuramente lo strumento più idoneo ad arginare il rischio di insolvenza che frena lo sviluppo degli scambi.

Quello che emerge da questo lavoro, non è perciò soltanto una fotografia del credito documentario, ma rappresenta anche un modo per individuare le criticità che lo caratterizzano, a partire dal suo ancoraggio al diritto materiale uniforme, che rappresenta la linfa vitale di questo strumento.

# ***Bibliografia***

## ***Dottrina***

A.D. Saunders, *Letter of credit in international transactions*, in *Banking law journal*, july-august, 1985, p. 361 ss.

AA.VV., *Le operazioni bancarie* ( a cura di Portale G.), Giuffrè, Milano, 1993.

Angeli F., *Rivista di giurisprudenza ed economia d'azienda*, Giuffrè, Milano, 2011, p. 58 ss.

Antonini A., *L'autonomia del diritto della navigazione, banco di prova e fucina dell'ordinamento giuridico*, in *Dir. Trasp.*, 2007, p. 725 ss.

Antonini A., *Trattato breve di diritto marittimo*, Giuffrè, Milano, 2010.



Balossini C., *Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari*, Giuffrè, Milano, 1988.

Bayard P., *Dictionnaire des transports maritime et des ventes maritime*, Paris, 1924.

Berlingieri F. - Verrucoli N., *Il trasporto combinato:nuove problematiche in tema di responsabilità e documentazione*, in *Dir. Mar.*, 1972, p. 213.

Boglione A., *Vendita da piazza a piazza: riflessioni sulla consegna e sulla titolarità dell'azione indennitaria nelle vendite marittime*, in *Studi in onore di Enzo Volli*, Trieste, 1993, p. 43 ss.

Boi G. M., *La lettera di trasporto marittimo*, Giuffrè, Milano, 1995.

Bonelli F., *Le garanzie bancarie a prima domanda nel commercio*, Giuffrè, Milano, 1991.

Carbone S. M., *Lezioni casi e modelli contrattuali di diritto marittimo*, Utet, Torino, 1997.

Cargniel E., *La compravendita internazionale di merci, con pagamento tramite banca e il ruolo della polizza di carico nel*

*moderno credito documentario*, in *Diritto dei trasporti*, 2010, p. 581 ss.

Carnelutti F., *Lezioni di diritto commerciale*, Cedam, Padova, 1910.

Cassano G., *I singoli contratti*, CEDAM, Padova, 2010.

Castro F., *La codificazione del diritto privato negli stati arabi contemporanei. Appunti sulla circolazione dei modelli normativi*, in *Riv. Dir. Civ.*, 1985, I, p. 387 ss.

Codice civile artt. 1175, 1176, 1229, 1241, 1271, 1268, 1269, 1334, 1375, 1378, 1476, 1510, 1530, 1710, 1717, 1720, 1729, 1856, 1945, 1993.

Codice della navigazione, artt. 1, 463, 464, 467.

Codice di commercio del 1882, art. 3.

Codice di procedura civile, art. 669 sexies, 700.

Codice penale, art. 388.

Corbino M.L., *La polizza di carico e il trasporto combinato*, in *Trasporti*, 1974, 2, p. 105.

Costa C., *Il credito documentario*, Utet, Torino, 1997.

Costa C., *Astrattezza ed eccezioni opponibili nel credito documentario irrevocabile*, Milano Giuffrè, 1989.

Deiana M., *Diritto della navigazione*, Giuffrè, Milano, 2010.

Del Grande O. - Vinsentin A., *Contratto di vendita internazionale tra una società italiana e una francese e vizi del bene venduto. Qual è la normativa più favorevole per il venditore italiano? Quale per il compratore italiano?* in *Contr. e impr./Europa*, 2013, p. 218 ss.

Devescovi F., *La polizza di carico e gli svantaggi della materializzazione*, in *Studi in onore di Enzo Volli*, tip. Moderna, Trieste, 1993, p. 121ss.

Di Meo A., *Il credito documentario. La NUU 600 e la nuova prassi bancaria*, IPSOA, Milano, 2008.

Donanadio G., *Sulla natura giuridica delle vendita cif*, in *Riv. Dir. Nav.*, 1938, p. 466 ss.

Draetta U., *Il diritto dei contratti internazionali, la formazione dei contratti*, Padova, Cedam, 1984, p. 47.

Favaro M., *Manuale delle operazioni con l'estero*, Milanofiori - Assago, Ipsoa, 2011.

Galgano F., *“Lex mercatoria. Storia del Diritto Commerciale”*, Il Mulino, Bologna, 1993, pag. 217 ss..

Griffi U., *Manuale di diritto commerciale internazionale*, Giuffrè, Milano, 2014.

Kurkela M. S., *Letters of credit and Bank guarantees under international trade law*, OUP USA, Oxford, 2007, p. 308.

Legge cambiaria, Regio decreto del 14 dicembre 1933, n. 1669.

Legge fallimentare, d.lgs. 12 settembre 2007, n. 169.

Legge uniforme sulla vendita internazionale di beni mobili, Convenzione dell'Aja, 1964.

Mazzantini M., *Le vendite marittime*, Roma, 1936, 38 ss.

Molle G., *I contratti bancari*, in *Tratt. di dir. civ e comm.*, diretto da Cicu e Messineo, continuato da Mengoni, Giuffrè, Milano, 1981, p. 596 ss.

Pavone La Rosa A., *Studi sulla polizza di carico*, Giuffrè, Milano, 1958.

Portale G. B., *Fideiussione e Garantievertrag nella prassi bancaria*, in *Nuovi tipi contrattuali e tecniche di redazione nella pratica commerciale.*, a cura di P. VERRUCOLI, Quaderni di Giur. comm., Milano, Giuffrè, 1978, p. 5 ss.

Portale G. B., *Lezioni pisane di diritto commerciale*, Pisa University Press, 2014, p. 44.

Portale G. B., *Nuovi sviluppi del contratto autonomo di garanzia*, in *Banca borsa*, 1985, I, p.169 ss.

Purpura L., *In tema di credito documentario differito (e non): indipendenza dei rapporti, rilievo della frode e pagamento anticipato del beneficiario*, in *Banca borsa*, 2006, II, p. 303 ss.

Querci E.O., *Introduzione alla scienza giuridica marittima*, E.U.T., Trieste, 1999.

Querci E.O., *Analisi del diritto marittimo*, E.U.T., Trieste, 1999.

Querci F.A., *La polizza di carico e la lettera di garanzia*, Jovene, Napoli, 1971.

Querci G.A., *Navigazione e Commercio, Vendita marittima e credito documentario*, E.U.T., Trieste, 1999.

Ramella A., *La vendita nel diritto moderno*, Milano, 1920, p. 64 ss.

Regole ed usi uniformi della Camera di Commercio Internazionale di Parigi (NUU 500 - 600).

Rescigno M., *Titoli rappresentativi e circolazione delle merci*, Giuffè, Milano, 1992.

Righetti G., *Trattato di diritto marittimo*, II, Milano, 1990, p. 4 ss.

Ripert G., *Traité de droit maritime*, II, Paris, 1952, p. 750 ss.

Riusi-Jorio-Maffei-Alberti-Tedeschi, *Il fallimento*, 2 ed., II, in *Giuri*.

*Sist. civ. e comm.*, diretta da Biagiavi, Utet, Torino, 1978, p. 686 ss.

Rodiere R., *Droit maritime*, Paris, 1974, p. 31 ss.

Salamone L., *Polizze di carico elettroniche*, in *Dir. dei trasporti*, 2003, p. 393 ss.

Sambo M., *La tecnica del credito documentario*, Giuffrè, Milano, 1978, p. 105.

Scialoja A., *La sistemazione scientifica del diritto marittimo*, Riv. dir. Comm., 1928, I, p. 1 ss.

Sharif A., *Contemporary affairs International contracts: a brief discourse on Unidroit*, New England international and comparative law annual, 2001, vol. 7, p. 193 ss.

Sicchiero G., *Le garanzie bancarie*, in AA. VV., *L'attività delle banche*, a cura di A. Urbani, Padova, CEDAM, 2010, p. 189.

Società di banca svizzera, *Operazioni documentarie*, Basilea, 1984, p. 105.

Tartufari L., *Della vendita*, Torino, 1909, p. 33 ss.

Uniform Commercial Code americano, art. 5.

Valignani M., *L'intervento del giudice nei crediti documentari e nelle garanzie bancarie internazionali*, nota a trib. Bologna, 15 maggio 1981, in *Banca Borsa*, 1981, II, p. 170.

Visconti V., *Crediti documentari*, Ipsoa, Milano, 1985.

Volli E., *prefazione a E.O. Querci, Introduzione alla scienza giuridica marittima*, p. 4 ss.

Xerri A. S., *Le tradizionali funzioni della polizza di carico e le nuove forme di documentazione del trasporto nella dottrina italiana e straniera*, in *Trasporti*, 1981, p. 102 ss.

Xerri A. S., *Polizza di carico*, in *Noviss. Dig. it.*, Appendice, vol. V, 1984, p. 1108.



## ***Giurisprudenza***

Corte Cost., 28 dicembre 1962, n.124, in *Riv. Dir. Nav.*, 1963, 3.

Corte Cost., 2 marzo 1987, n. 63, in *Dir. Maritt.*, 1987, 285.

Cass., 17 ottobre 1953, n. 3417, in *Banca borsa*, 1954, II, 319.

Cass., 28 gennaio 1983, n. 813, in *Banca borsa*, 1983, II, 393.

Cass., 10 giugno 1983, n. 3992, in *Giur. Civ.* 1983, I, 2943.

Cass., 15 gennaio 1985, n. 74, in *Foro.it*, 1985, I, 2312.

Cass., 1 ottobre 1987, n. 7341, in *Foro it.*, 1988, I, 106.

Cass., 8 agosto 1997, n. 7388, in *Banca borsa*, 1998, II, 237.

Cass., 7 marzo 2007, n. 5273, in *Dir. Fall. e delle soc. comm.*, 2008, n. 3-4.

Cass., 18 febbraio 2010, n. 3947, in *Banca borsa*, 2010, II, 257 ss.

Cass., 19 maggio 2011, n. 10998, in *Foro.it*, Mass., 2011, 669.

App. Milano , 13 aprile 1960, in *Banca, borsa*, 1960, II, 397.

App. Milano, 27 aprile 1976, in *Banca Borsa*, 1976, II, 451.

App. Milano, 31 marzo 1981, in *Banca Borsa*, 1981, II, 170.

Trib. Bologna , 15 maggio 1981, in *Banca borsa*, 1981, II, 170.

Trib. Padova, 11 aprile 1985, in *Riv. Dir. Int. Priv. Proc.*, 1986, 374.

Trib. Mantova, 7 marzo 1996, Soc. Marcegaglia c. Soc. Samsung

Italia, in *Dir. Maritt.*, 1998, 140.

Trib. Modena, 24 marzo 1998, Soc. New Holland Italia e altro c.

Credito.it, in *Giur. it.*, 1999, 50.

Trib. Vigevano 12 luglio 2000, in *Giur. it.*, 2001, 280 ss.

Pret. Genova, 31 gennaio 1986, in *Foro.it*, 1987, I, 298.

Pret. Livorno, 14 marzo 1989, in *Banca Borsa*, 1990 , II, 669 ss.

Pret. Foligno, 30 giugno 1990, Cocchioni c. Monte dei Paschi Siena,  
in *Banca Borsa*, 1992, II, 69.

# ***Sitografia***

[www.vondersepein.it](http://www.vondersepein.it) / *diritto applicabile nei rapporti commerciali italo-tedeschi;*

[www.vondersepein.it](http://www.vondersepein.it) / *tribunale competente per le controversie tra operatori italiani e tedeschi;*

[www.inftub.com](http://www.inftub.com) / *il ruolo della banca nei crediti documentari;*

[www.personaemercato.it](http://www.personaemercato.it) / *2009 /10/ cass. 21191 del 2009;*

[Www.inftub.com](http://Www.inftub.com)/ *economia / Profili generali del credito documentario;*

[Www.mglobale.it](http://Www.mglobale.it) / *Le UCP 600;*

[Www.filodiritto.com](http://Www.filodiritto.com) / *Il credito documentario: caratteristiche e fasi operative;*

[Www.popso.com](http://Www.popso.com) / *Il credito documentario;*

[Www.diritto-civile.it/](http://Www.diritto-civile.it/) *La delegazione di pagamento art. 1268 c.c.;*

[Www.business.laleggepertutti.it](http://Www.business.laleggepertutti.it) / *Pagamento nei contratti internazionali il credito documentario;*

[Www.newsmercati.com](http://Www.newsmercati.com) / *La banca designata in un credito confermato;*

[Www.newsmercati.it](http://Www.newsmercati.it) / *Le riserve nel credito documentari;*

[Www.inftub.com/](http://Www.inftub.com/) *Il ruolo della banca nel credito documentario;*

[Www.itint.gov.it](http://Www.itint.gov.it) / *La polizza di carico marittima;*

[Www.newsmercati.it/](http://Www.newsmercati.it/) *Bill of lading;*

[Www.aidim.org](http://Www.aidim.org) / *Comunicazioni elettroniche, Carlo Rossello;*

[www.itint.gov.it](http://www.itint.gov.it) / *Lettera di vettura marittima;*

[Www.newsmercati.com/](http://Www.newsmercati.com/) *Sea waybill;*

[Www.mglobale.it](http://Www.mglobale.it) / *Crediti documentari: come preparare la Bill of Lading;*

[Www.neldiritto.it/appgiursprudenza.asp?id=5135#.VgHJCijbw2Y](http://Www.neldiritto.it/appgiursprudenza.asp?id=5135#.VgHJCijbw2Y)

# *Ringraziamenti*

Sono poche le occasioni in cui si ha la possibilità di dire pubblicamente *Grazie* a una lunga serie di persone e quindi lo voglio fare nelle ultime pagine di questa tesi.

Ringrazio innanzitutto il mio relatore, il professor Gabriele Nuzzo, per l'aiuto sempre attento e preciso che ha saputo darmi e per la pazienza che dimostrato.

Prima però di ringraziare tutte le altre persone, voglio fare una piccola premessa, ovvero, non citerò espressamente altri nomi perché voglio che leggendo, ognuno di voi sappia riconoscersi, perché chi c'era, chi c'è e chi c'è sempre stato, sa.

Quindi in primis ringrazio chi mi ha dato la possibilità materiale di scrivere tutto questo, senza il vostro aiuto tutto questo non sarebbe stato possibile.

Poi, ringrazio Voi, che 28 anni fa mi avete fatto il regalo più bello...oggi questo è il regalo che vi faccio io! Ci tengo a sottolineare, che è niente in confronto a quello che Voi avete fatto per me in tutti questi anni!

Ringrazio Te, che sei l'altra parte di me, con cui spero di condividere il resto dei miei giorni. Questo traguardo lo devi sentire anche un po' tuo, perché l'hai vissuta con me dall'inizio alla fine, sopportandomi, consolandomi e incoraggiandomi sempre, dandomi tutto l'amore possibile.

Ringrazio te, l'Amica di sempre. Era il 2010 quando tra le ultime pagine della tua tesi leggevo il mio nome, oggi quindi tocca a te! Sei speciale.

Ringrazio gli sposini, che anche se non potranno condividere con me questa gioia saranno molto più vicini di quanto non sembri.

Un ringraziamento va anche a miei amici di oggi e di ieri. Grazie, anche quelle persone che sono entrate nella mia vita seppur per breve periodo di tempo ma che sono riuscite ad illuminarmi.

In ultimo, il Grazie più grande lo dico a me, che sono riuscita in questa impresa, solo ed esclusivamente con le mie forze, sconfiggendo pian piano tutte le insicurezze e le paure che avevo. A ridosso del mio compleanno penso che questo sia il regalo migliore che potevo farmi.